HERLINE GOUTAMA: TERGODA

HERMAN SYAHARA

Karena tuntutan pekerjaan, hobi pun bertambah. Inilah yang dialami Herline F.Goutama, *Membership Manager Tering Bay Golf and Country* (TBGCC) di Batam. "Agar tak ketinggalan, saya belajar main golf di *driving range*," katanya.

Sebelum bergabung dengan PT Intan Fajar, developer TBGC, Herline banyak menghabiskan waktunya di dunia keuangan. Begitu tamat dari Universitas Toronto tahun 1989, empat tahun ia bekerja di San Fransisco Bank. Merasa telah memetik pengalaman di negeri orang, ia mudik ke Jakarta dan bergabung dengan Asuransi Lippolife. Tak lama kemudian, ia tergoda ketika seorang teman mengajaknya masuk ke bidang properti. Maka, terjeburlah Herline memasarkan TBGCC ini.

Apa enaknya profesinya yang sekarang? "Menyenangkan. Tapi terkadang stres juga," katanya ringan. Apalagi target *membership* yang harus dicapai tahun ini 1.000 orang. Herline mengaku sudah mencapai target itu separuhnya. Apa beda dunia keuangan dengan properti? "Wah, di keuangan kita lebih konservatif. Sebaliknya di properti, royal," katanya lantas tertawa ceria. ***(HS)***

DAHLAN REBO PAHING

ITJE INDRAWATI: APARTEMEN AKAN JADI GAYA HIDUP

Ir. M.E. Itje Indrawati MBA, General Manager Brasali Group, merasa sangat beruntung. "Selepas kuliah dari ITB tahun 1979, saya langsung diterima bekerja di bidang konstruksi gedung perkantoran Gajah Mada," katanya. Kemudian, pindah ke Ratu Plaza. Tapi bedanya, di Ratu Plaza, Itje sempat ikut mengoperasikan apartemen selama setahun. "Di sinilah saya banyak mendapatkan pengalaman," aku wanita tengah baya ini. Karena pada waktu itu, di Jakarta belum banyak apartemen yang beroperasi, sehingga Henry Onggo, *owner* Ratu Plaza, mendatangkan konsultan dari Singapura.

Barulah mulai tahun 1985 Itje bergabung dengan Grup Metropolitan untuk mengoperasikan apartemen Park Royal. Melihat pengalamannya dalam mengelola apartemen, ketika bergabung dengan Brasali Group pun Itje dipercaya untuk memegang apartemen. Saat ini ia sedang memasarkan apartemen Batavia City dan Pangeran Jayakarta Palace.

"Dimasa datang, terutama di kota besar seperti Jakarta, tinggal di apartemen akan menjadi gaya hidup," katanya. *(JY/HS)*

HARUN HAJADI: KIAT MELEBARKAN JALAN

Mendekati masyarakat pemilik tanah, memang gampang-gampang susah. Setidaknya, beginilah pengalaman Harun Hajadi, Direktur Ciputra Group. Ceritanya, jalan menuju proyeknya CitraLand Surabaya (CLS), masih sangat sempit. Lebar hanya 6 meter dan belum ada penerang jalan. Lalu Harun menawarkan kerjasama dengan masyarakat yang tanahnya berada di pinggir jalan itu, agar bisa dilebarkan.

Maka, pada suatu malam, demikian Harun berkisah, bersama aparat desa setempat ia mengundang masyarakat yang tanahnya akan kena pelebaran jalan. Ia menawarkan akan membangunkan jalan, *drainase* dengan konstruksi beton, memberi penerangan jalan dan memagar pekarangan di sepanjang jalan yang dilebarkan dengan pagar BRC. Tapi, penduduk harus rela melepaskan tanahnya selebar 2 meter ke kiri dan 2 meter ke kanan secara cuma-cuma. Masyarakat ternyata langsung menyetujuinya.

Kini jalan sepanjang 2,5 kilometer tersebut sudah selesai lebarkan menjadi 12 meter, hotmix, pagar, *drainase* dan

DAHLAN REBO PAHING

lampu penerang jalan sesuai yang dijanjikan. Masyarakat puas. Tapi, buntutnya, malah kerepotan. Beberapa desa lain di sekitarnya juga meminta hal serupa. "Respon ini tentu saja membanggakankami. Sayangnya, kami belum dapat memenuhi keinginan masyarakat tersebut," kilah Harun. ***(JY)***

IRMAN GUSMAN
KAWASAN INDUSTRI DAN TRANSMIGRASI

PRIA TAKARI UTAMA

Irman Gusman SE MBA agaknya cukup pintar memanfaatkan kesempatan. Ketika bersama beberapa pengusaha Indonesia mengikuti Asian Trade Timber Mission ke Jerman belum lama berselang, Direktur PT Prizaco Prakarsa Grup ini berkenalan dengan eksekutif grup usaha properti Johor State Economic Development Corporation (JSEDC) dari Negeri Johor, Malaysia.

Perkenalan akhirnya berbuntut panjang. Lewat PT Andalas Rekasindo Pratama yang dipimpin Irman, terbentuklah usaha patungan dengan konglomerat properti negeri jiran itu untuk membuka kawasan industri di Padang. Maka, jadilah Irman pendatang baru di properti dengan bermain di sektor kawasan industri (KI). "Ini memang proyek pertama saya di properti," aku MBA alumnus Universitas Bridge Fort, New York ini. Sebelumnya, Irman lebih banyak menggarap bisnis perkayuan.

Apa obsesi Irman membuka KI pertama di pesisir Barat Pulau Sumatera ini? "Diharapkan Padang akan menjadi pusat pertumbuhan ekonomi baru di luar Pulau Jawa," paparnya. Menurut Irman, pusat-pusat industri baru di luar Jawa perlu lebih dikembangkan. Ini sejalan dengan program transmigransi. "Kalau pemerintah menggalakkan transmigrasi, tapi pusat-pusat industri tetap saja di Jawa, ya orang tak pindah," ujarnya.

Irman optimistis KI Padang akan banyak menarik investor. Selain dukungan infrastruktur, dekat dengan lokasi sumber bahan baku industri dan harga tanahnya yang murah, mitranya dari Malaysia sudah 20 tahun berpengalaman mengembangkan KI di Johor. ***(PTU)***

HBM HATTA MUCHTAR
MEMBANGUN BSD TANDINGAN

PRIA TAKARI UTAMA

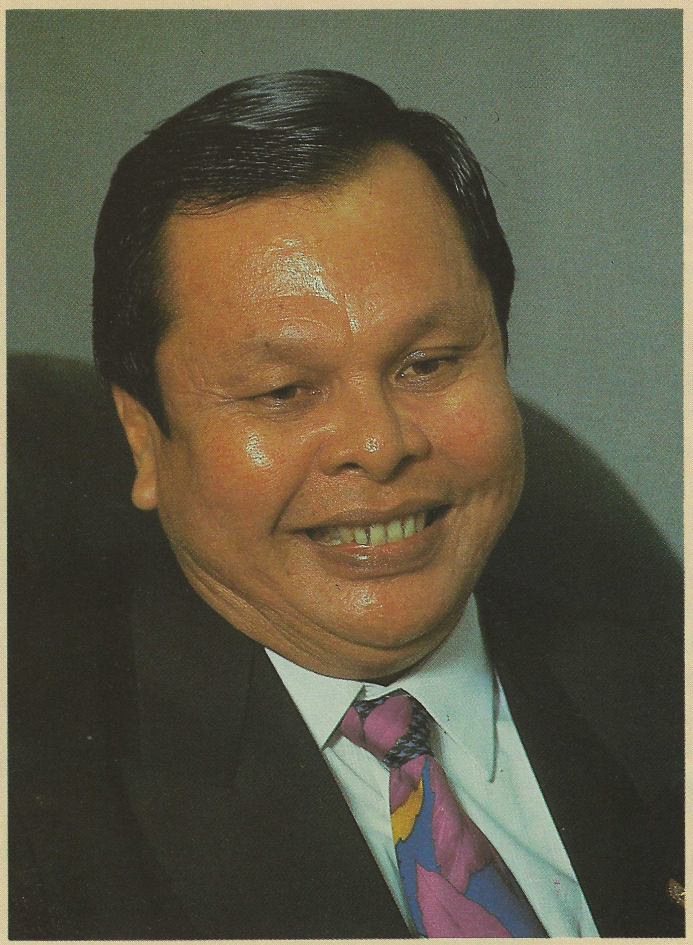
Kalau di Jakarta realtor Ciputra dan kawan-kawan membangun kota baru Bumi Serpong Damai (BSD), maka HBM Hatta Muchtar pula tak ketinggalan membangun "BSD" di Padang. Tapi proyek perumahan ini bukan Bumi Serpong Damai, melainkan Bumi Sirdang Damai. Hatta bukannya bermaksud ikut-ikutan mendompleng ketenaran nama BSD. Namun, proyek perumahan yang dibangunnya itu memang berlokasi di desa Pasir Kandang, Pasir Jambak, sekitar 12 kilometer dari pusat kota Padang. Maka, "Pasir Kandang disingkat saja jadi Sirdang. Jadilah BSD," kata ketua DPD REI Sumbar ini, datar.

Hal yang sangat membedakan BSD Ciputra dengan BSD Hatta adalah luas areal. Jika Bumi Serpong Damai luasnya 6.000 hektar dan merupakan kota baru yang terpadu, maka Bumi Sirdang Damai luasnya hanya 3,7 hektar. Dan, rumah yang dibangunpun semuanya adalah rumah sederhana tipe 36 dan 21. "Ya, di Padang lebih sulit memperoleh tanah," cerita Dirut PT Pola Papan Nusantara. Mengapa? Soalnya, tanah di Sumatera Barat pada umumnya bukan milik perorangan, tetapi milik kaum alias tanah ulayat.

Dan, kalau ia memilih membangun RS dan RSS di BSD, itu juga tak lain karena pasar rumah kelas itulah yang sedang terbuka lebar. "Kalau saya bangun rumah menengah ke atas, yang membeli bukan masyakat Padang. Tapi, perantau Minang yang pulang kampung dan ingin investasi di kampung halaman," paparnya. (PTU).

NASROEL CHAS

Masih Banyak yang Perlu Dibenahi



Inilah sosok pemain properti yang memegang teguh etika bisnis dan kepercayaan orang. Kejujuran menghantarkannya menjadi orang nomor satu Grup Tamara. Kini ia dipercaya membangun proyek Pusat Kawasan Bisnis Sudirman dengan investasi Rp 7,5 triliun.

Akan berhasil jugakah Nasroel ?

Gedung-gedung pencakar langit mulai tampak menjulang di superblok Pusat Kawasan Bisnis Sudirman (SCBD). Meski masih dalam taraf konstruksi, namun beberapa gedung sudah mulai memperlihatkan sosok jangkungnya. Misalnya Gedung Bursa Efek Jakarta, Wisma Bank Artha Graha dan Menara Financial. Dan, dalam waktu dekat ini juga bakal menjangkung empat hotel bertaraf internasional dan Kondominium Cassabella Court. Bila semua gedung di SCBD ini selesai, keseluruhan luas lantainya mencapai 2,5 juta meter persegi.

Nasroel Chas, Direktur Utama PT Danayasa Arthatama yang membangun proyek raksasa itu, mulai mewujudkan mimpi-mimpinya. Ya, tahun 1986, proyek superblok tersebut masih berupa ide imajiner di otaknya. Barulah empat tahun kemudian, gagasannya membangun kawasan mixed use *itu mulai digerakkan.*

Mata orang pun terbelalak, tatkala ia membebaskan tanah seluas 45 hektar di lokasi segitiga emas itu. Sejumlah 6.616 KK yang harus dipindahkan. Tanpa gejolak dan tak ada ramai-ramai. Apa kiatnya? "Yang kami terapkan bukan ganti rugi, tapi ganti untung," ujarnya. Ketika orang waktu itu memberikan ganti kerugian Rp 300 ribu sampai Rp 400 ribu, Nasroel malah membebaskan dengan harga Rp 600 ribu sampai Rp 700 ribu. Sehingga, warga merasa beruntung dan setelah menerima penggantian, mereka malah bisa membeli rumah di lokasi-lokasi elit. "You bisa lacak, di mana mereka sekarang," tantangnya. Warga yang pindah dari lokasi SCBD ini bukannya tinggal di daerah pinggiran kota, tapi di real estate kelas atas. Namun, Nasroel sempat juga direpotkan para calo spekulan tanah. "Saya menjadi bulan-bulanan para spekulan," cerita realtor yang sudah 21 tahun menggeluti bisnis properti ini.

Berikut perbincangan Pria Takari Utama, Swatindro dan fotografer Dahlan Rebo Paing dari Properti Indonesia *dengan Nasroel Chas, pertengahan September lalu di kantornya Jl. Sudirman, Jakarta.*

Bagaimana sebenarnya konsep superblok yang dikembangkan di Pusat Kawasan Bisnis Sudirman (SCBD) ini?

Sesuai dengan planologi kota, kawasan ini merupakan sentra primer dari Jakarta Selatan. Prinsipnya sebenarnya adalah peningkatan mutu dan pengembangan lingkungan. Dulunya, kawasan ini adalah lingkungan kumuh, kemudian ditingkatkan mutunya menjadi kawasan yang lebih bermanfaat. Ini mempertinggi nilai tanah, baik nilai komersial, nilai sosial maupun nilai politisnya.

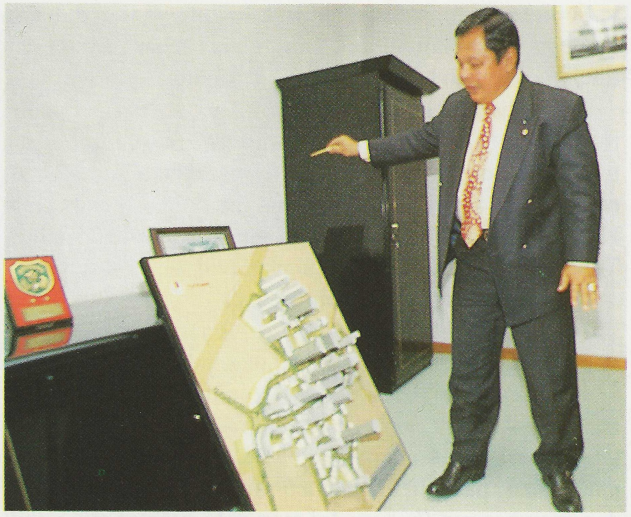
Karena daerah nadi dari jantung kota Jakarta, maka kita kembangkan dengan prinsip-prinsip superblok. Superblok artinya kawasan terpadu (*mixed use*) atau *mixed development*. Di sini ada residensial, komersial, pusat perbelanjaan, pusat-pusat berkumpulnya masyarakat dan merupakan suatu kawasan mandiri.

Bagaimana Anda merealisasikannya?

Kami bicarakan dengan CMPS dari Australia. CMPS inilah yang membuat konsep awal superblok ini. Setelah dibicarakan dengan Pemda DKI, konsep ini diterima sebagai konsep awal yang sangat baru bagi DKI.

Mengapa begitu gampang ide superblok ini diterima. Bukankah ini menyangkut banyak aspek?

Kita mengembangkan lingkungan tidak hanya dalam kawasan ini saja, melainkan juga menata di luar kawasan ini. Umpamanya *catchment area* (daerah tangkapan) banjir yang kami tangani tidak hanya kawasan ini saja, melainkan meliputi juga Kebayoran Timur sampai hilirnya ke Kalimalang yang terjaga oleh sistem pengendalian banjir yang kami lakukan di sini. Kalau dalam tiga tahun terakhir



TATANRUSTANDI

ini selesai, maka masalah banjir akan terpecahkan, di daerah *catchment* yang meliputi kawasan seluas 34.000 kilometer persegi.

Begitu juga masalah lalu lintas. Melihat begitu padatnya lalu lintas di Bundaran Senayan, kita akan membuat jalan pintas dari Senopati ke Sudirman, kemudian dari Gatot Subroto ke Sudirman. Ini otomatis akan mengurangi beban jalan Sudirman, terutama di Jembatan Semanggi dan Bundaran Senayan.

Model pengembangan wilayahnya bagaimana?

Pembangunan yang kita lakukan tidak menggunakan model strip. Sekarang ini, *ribbon development* di jalan Sudirman kan dengan sistem kavling. Di mana, ke belakangnya sudah tertutup oleh kavling-kavling tersebut, sehingga harga tanah di kawasan belakangnya tidak bisa kita manfaatkan secara baik. Bayangkan, harga tanah di kawasan tersebut tidak sampai sepertiga dari kavling di depannya. Nah, di superblok ini, kita tarik semua sehingga

PRINSIP KAMI, TIDAK MAU MEMILIKI TERLALU BANYAK UTANG YANG BANYAK DI BANK. KITA BEBASKAN TANAH 45 HEKTAR, LALU DIBAGI DALAM 25 KAVLING. TUGAS SAYA HANYA MEMBANGUN INFRASTRUKTUR DAN PRASARANA. SEDANGKAN KAVLING ITU JOINT DENGAN PIHAK LAINNYA.

KONSEP KITA, DARI RIBBON DEVELOPMENT MENJADI INNER DEVELOPMENT. SEHINGGA PEMANFAATAN TATA GUNA TANAH AKAN LEBIH TINGGI SIFATNYA DARI SISTEM YANG DILAKUKAN SEBELUMNYA.

lebih *inner*, lebih masuk bangunannya, kavlingnya, sehingga tanahnya dapat lebih bermanfaat dan tinggi mutunya. Inilah konsep kita, dari *ribbon development* menjadi *inner development*. Sehingga pemanfaatan tata guna tanah akan lebih tinggi sifatnya dari sistem yang dilakukan sebelumnya.

Kami juga memperhatikan soal aksesibilitas manusia. Coba, kalau kita dari Setiabudi mau ke Landmark. Jika naik kendaraan harus memutar di Semanggi kemudian kembali memutar di Bundaran HI baru sampai ke Landmark. Ini menambah beban jalan. Itu terjadi karena konsep *ribbon* tadi. Maka alangkah baiknya kalau dalam badan bangunannya, dibuat jalan sambung menyambung tempat pejalan kaki berupa pedestrian di bawah kolong yang teduh dan aman karena selalu dijaga. Ini jauh lebih bermanfaat dan tidak menambah beban jalan Sudirman itu.

Proyek ini kita lakukan dengan pedestrian *link* yang , terpadu satu sama lain. Di samping itu ada beberapa teknologi baru, seperti *people mover* (eskalator horisontal) di tempat parkir, sehingga ke mana-mana tidak merasa jauh. Konsep-konsep itu kita kembangkan disini memang mahal. Tapi pemanfaatan dan daya gunanya tinggi.

Berapa tingkat kemahalannya?

Setiap pengadaan itu kan *cost*. Entah berapa kita buat *under pass* di sini supaya pertemuan jalan tembus antara Senopati-Sudirman itu tidak merupakan satu level, kita masukkan berupa *under pass*. Soalnya, ke atas tidak mungkin, akan berbenturan dengan *fly over*. Maka, kita buatlah *under pass*, padahal biayanya 5 sampai 6 kali lebih mahal dari membangun *fly over*. Ini merupakan tantangan untuk mengantisipasi selesainya superblok ini tahun 2005. Kita menggunakan teknologi yang harus terantisipasi dari sekarang.

Kelihatannya proyek ini benyak menggunakan ruang bawah tanah...

Ya, selain tempat parkir, kita juga mengakomodir pedagang kaki lima. Sekarang Anda bayangkan di gedung sepanjang jalan Sudirman itu, para supir pribadi mau makan di mana. Mereka kan akhirnya mencari pedagang kaki lima yang *ngumpet-ngumpet* dan mengotorkan suasana. Nah, kita ada pedestrian antar kavling ynag dibuat kanan-kirinya 3 meter yang direncanakan untuk menampung pedagang kaki lima yang selalu kita jaga kebersihannya. Jadi, ada subsidi silang dengan biaya sewa gedung.

Menyangkut soal hukum dan perizinan, menurut Anda hal-hal apa yang perlu diatur lebih lanjut mengenai superblok ini?

Banyak sekali. Misalnya, kita buat *basement* tiga lantai ke bawah. *Basement* kedua kita buat sebagai jalan umum. Jalan pintas akan dibuat pada *ground*, layang dan bawah tanah. Yang *ground* akan masuk ke lobi, dan jalan layang sebagai jalan tembus bebas hambatan. Yang di bawah tanah juga jalan umum yang bisa masuk ke kavling-kavling langsung ke lapangan parkir. Nah, jalan di bawah yang melewati gedung milik investor itu milik siapa? Sedang Perda mengatakan fasum dan fasos itu milik Pemda. Tapi itu hanya jalannya saja yang kita berikan pada Pemda, tapi tidak tanah di bawah atau di atasnya. Ini aturannya belum ada.

Lainnya?

Di sini tidak ada istilah *private own*, tapi *public use*. Misalnya gang di antara toko, apabila satu toko tutup, maka kita harus jaga agar gang tersebut tetap berfungsi. Undang-undang mana yang bisa mengatasi hal ini?

Lantas, bagaimana melegitimisirnya?

DAHLAN REBO PAING

Hanya berupa perjanjian saja. Ini kita minta payungnya dengan Perda Pemda DKI, yang saat ini sedang disusun.

Kalau begitu, sudah mendesak pengaturan tentang hak guna ruang bawah tanah ?

Wah, banyak lagi yang masih perlu dibenahi. Terutama soal *strata title*. Soal hak guna ruang bawah tanah itu mungkin tiga atau empat lapis sesudah problem ini. Bagaimana dengan hak pemilik rumah susun itu sendiri terhadap manajemennya? Menurut peraturan, pengelola fasilitas umum adalah *property management* yang merupakan milik *corporate* penghuni yang menyewa badan menajemen profesional tertentu yang harus memiliki lisensi dari pemerintah.

Lalu, sekarang di Indonesia malah developer begitu menyelesaikan bangunan menjadi manajemen bangunan tersebut, sehingga mereka punya kuasa menentukan peraturan. Ini undang-undangnya belum ada.

Kan itu sudah diakomodir oleh UU Rumah Susun..

Mungkin oleh UU Rumah Susun itu sudah ada, tapi dalam praktek belum terakomodir secara baik. Belum memasyarakat. Kalau misalnya saya bangun apartemen dengan lift yang baik, tetapi setelah semua unit laku terjual saya ganti dengan yang bekas, tidak ada satupun UU yang

melindungi. Menurut saya hal ini yang perlu diperbaiki oleh pemerintah. Soal lain, apakah di atas jalan raya dapat dibangun gedung 10-20 lantai dengan tiang-tiang di jalur hijau? Ini akan menjadi milik siapa.

Lho, itu kan memang dibolehkan. Buktinya di Glodok ada pertokoan di atas jalan umum...

Sebenarnya memang tidak ada masalah. Tapi Pemda takut memberikan karena tata ruang ke atas dan ke bawah belum jelas. Prinsipnya sudah jelas, tetapi juklaknya belum ada. Apa hak saya, apa hak pemerintah, bagaimana perlindungan hukumnya. Berbeda dengan di Glodok yang merupakan perluasan dari jembatan penyeberangan umum.

Pola apa yang Anda pakai dalam "menjual" Pusat Kawasan Bisnis Sudirman ini?

Prinsip kami, tidak mau memiliki terlalu banyak

DAHLAN REBO PANG

utang yang banyak di bank. Kita bebaskan tanah 45 hektar, lalu dibagi dalam 25 kavling. Tugas saya hanya membangun infrastruktur dan prasarana. Sedangkan kavling itu *joint* dengan pihak lainnya. Misalnya dengan Danareksa, Taspen, Bank Artha Graha, Conrad dan kelompok pengusaha lokal. Jadi, nanti ada 25 *joint venture* baru di sini. Danayasa keluar tanah, investor keluar ekuiti. Kalau mau pinjam di bank ya, anak perusahaan tersebut, Danayasa tidak. Sampai saat ini sudah ada tujuh kavling. Jadi, kita tak menggunakan pola BOT. Hanya dengan sistem kerjasama melalui kepemilikan saham.

Bagaimana kiat Anda membebaskan tanah seluas 45 hektar di lokasi segi tiga emas ini?

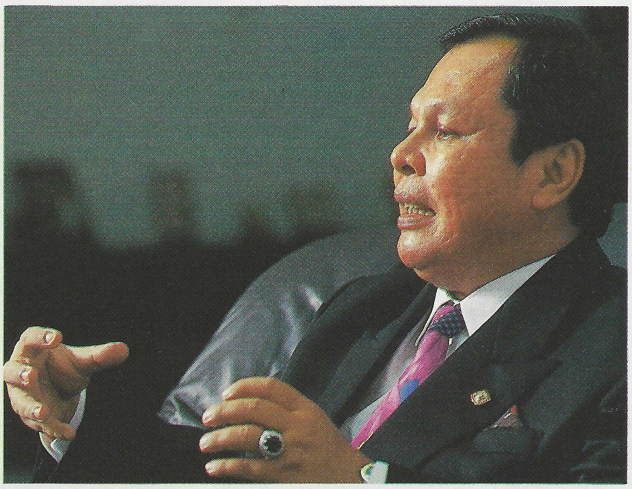
Kami para developer selalu jadi bulan-bulanan calo para spekulan tanah. Pengalaman saya, satu bidang tanah pernah saya bayar empat kali di sini. Satu lahan banyak yang merasa memiliki, karena memang historisnya begitu, dan oleh UU kita semua itu dibenarkan. Kalau *you* mau membebaskan suatu lahan tanah, calo menghasut para penghuni. Maksud sebenarnya adalah meninggikan harga tanah untuk cari untung buat dirinya sendiri, bukan pemilik tanah. Untuk itu saya perlu payung. Kami bekerjasama dengan organisasi militer, ia bisa menegur para spekulan dan mereka takut. Kalau tidak, spekulan itu malah ngancam-ngancam, di sini pun saya masih dimacam-macamin.

Contoh lain, kita mau bangun kawasan 100 hektar, lantas masuk calo. Penduduk tak mau pindah dan saya mesti bayar mahal. Si investor atau bank yang meminjamkan dana juga takut.

Jadi, kiat yang Anda terapkan?

Saya registrasi dulu penduduknya, melalui camat, lurah, RT, dan RW setempat. Yang memegang KTP-nya kurang dari 1 tahun, saya tawar paling belakangan. Setelah jelas kepemilikannya baru saya bayar kepada yang asli. Kebetulan daerah ini adalah tanah negara, karena daerah ini adalah tangkapan banjir.

Plot ratio KLB di kawasan Sudirman ini tadinya hanya 3,5 sampai 5, sekarang sudah dibolehkan sampai



DAHLAN REBO PANG

10. Bagaimana antisipasi Anda terhadap perubahan ini?

KLB itu tidak berdiri sendiri. Banyak pertimbangan lain. Misalnya, mesti dilihat daya dukung infrastrukturnya, area parkir dan lain-lain. Kalau bikin bangunan 150 tingkat dengan luas 1.000 meter persegi, mau parkir di mana? Begitu juga efisiensi mesti diperhatikan, dari mana sumber airnya, jalan dari dan ke lokasi dan sebagainya. Sekarang dengan dukungan sarana yang lebih baik, pemerintah daerah mulai mengembangkan KLB. Di Danayasa sendiri katakanlah boleh KLB 10 tertinggi (60 lantai), tapi rata-rata 5,7. Kenapa ? Karena konsentrasi penduduk pada masa yang akan datang sudah dapat didukung oleh infrastruktur yang memadai.Saya kira KLB, KDB, dan intensitas bangunan harus kita lihat daya dukung lahan terhadap infrastrukturnya (*carrying capacity*).

Sejauh ini belum ada rencana perubahan ?

Peraturan tentang KLB itu sendiri hanyalah keluwesan pemerintah saja. Tapi kita harus sadar, bisnis properti juga perlu ilmu. Jangan asal tabrak saja. Jadi, walaupun pemerintah memberi kebebasan, harusnya kita tahu kemampuan kita sendiri. Kalau saya sembarangan, saya bisa bunuh diri.

Bangunan tertinggi di sini tetap yang 60 lantai?

Ya, bangunan 60 lantai untuk perkantoran. Tapi itu

belum ada investornya. Saya kira yang tinggi itu biasanya bela-kangan, soalnya butuh duitnya banyak.

Suku bunga perbankan mulai naik. Sejauh mana Anda melihat pengaruh kenaikan suku bunga ini terhadap bisnis properti kita?

Biasanya, antara suku bunga dengan bisnis properti berbanding terbalik. Kalau suku bunga naik, properti akan turun begitu sebaliknya. Orang cenderung memilih antara menyimpan uang di bank atau di properti, mana yang lebih cepat naik. Itu berpacu-pacu.

Apakah itu berpengaruh langsung pada proyek superblok ini ?

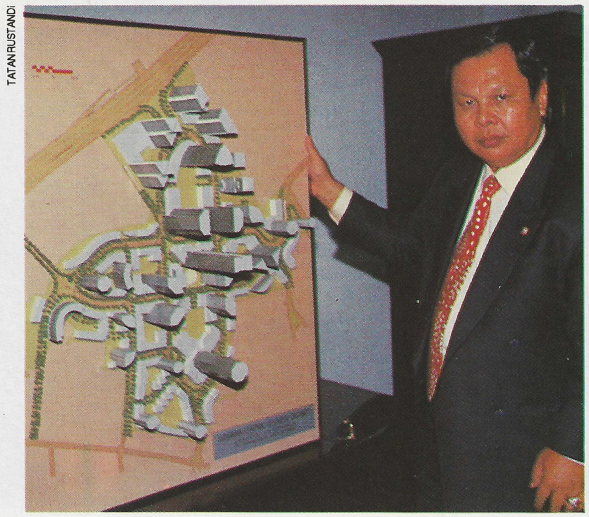
Saya rasa, yang terpengaruh itu masyarakat yang memiliki rumah *non high rise*. Namun, dalil tadi tidak berubah: jika suku bunga naik, tanah sepi. Bunga turun, tanah ramai.

Kalau begitu, siklus bisnis properti akan mulai menurun ?

Ya, memang bisa begitu. Semuanya tidak ada yang stabil.

Target pemerintah untuk pangadaan peru-mahan masyarakat akan semakin tidak tercapai dong....

Belum tentu. Saat ini pemerintah mulai memberikan kemudahan, misalnya adanya badan penjamin keberadaan semen untuk rumah RSS dan RS. SK 540 itu sangat menolong sekali.



TATAN RUSTANDI

Soal sumber-sumber pembiayaan ?

Saya tidak pernah belajar finansial. Tetapi menurut pengalaman saya, kalau berdagang sesuatu yang meyakinkan, aman dan diperkirakan mendapatkan untung, duit akan datang sendiri. Yang penting, kiatnya kita harus membuat orang percaya.

Nasroel Chas lahir 51 tahun lalu di Desa Anding, Payakumbuh, Sumatera Barat. Titisan jiwa bisnis agaknya datang dari kedua orang tuanya. Ketika Nasroen kecil, Ibunya berjualan goreng pisang dan goreng ubi. Sementara bapaknya membuka toko bahan-bahan bangunan di Bukittinggi.

Begitu menamatkan studi di SMA Negeri 1 Payakumbuh, Nasroel pun merantau ke Jakarta. Ia kuliah di Akademi Teknik Jakarta dan setelah menamatkannya tahun 1969, Nasroel bekerja di perusahaan Jepang, Tosho Sangyo. Inilah perusahaan PMA pertama di Indonesia yang bergerak di bidang real estate dan banyak mengerjakan proyek-proyek perumahan Pertamina. Nasroel lantas dikirim perusahaan Jepang itu untuk belajar properti di Negeri Sakura.

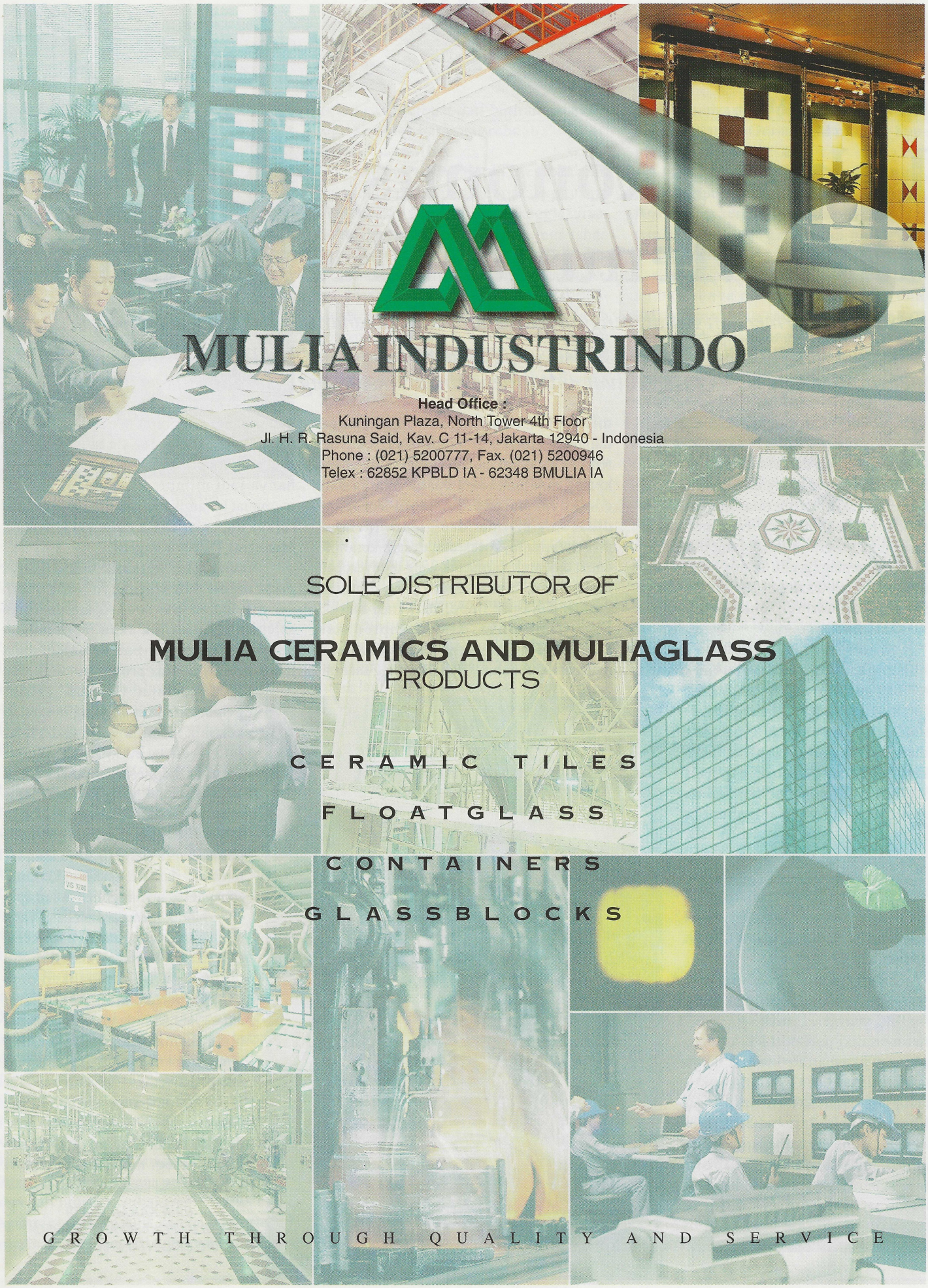
Tahun 1973, tatkala Pertamina menghadapi berbagai masalah keuangan, proyek-proyek properti BUMN itu dihentikan. Ia pun cabut pula dari perusahaan itu, lalu melakukan bisnis jual beli rumah. "Beli rumah jelek, diperbaiki, kemudian dijual kembali," cerita bapak dari dua putri dan satu putra ini.

Dua tahun menjalankan usaha begitu, Nasroel lantas mendirikan CV Takarin Contractor. "Nasib mempertemukan saya dengan Bapak Pek Tek Beng, Pendiri Grup Tamara," kata Nasroel merendah. Betapa tidak. Tadinya, perusahaannya itu merupakan nasabah Bank Tamara. Alkisah, tahun 1978, CV Takarin mendapat borongan mengerjakan finishing *Ratu Plaza senilai Rp 168 juta. Baru sekitar 30 persen pengerjaannya, tiba-tiba keluar Kebijaksanaan Nopember (Knop). Jika tadinya proyek itu bisa dikerjakan dengan modal Rp 150 juta, jadi membengkak Rp 250 juta. "Saya hitung-hitung, jika seluruh kekayaan mulai dari rumah, mobil sampai cicincin kawin dijual, utang saya yang Rp 36 juta dari Bank Tamara tidak akan terlunasi," kisahnya.*

Setelah sholat tahajjut segala, Nasroel menemui Dirut Bank Tamara Pek Tek Beng dengan membawa semua uang yang dimilikinya. "Pak, saya tak bisa melunasi utang saya, karena proyek saya rugi akibat Knop. Jika Bapak mau menyita rumah dan mobil saya, silahkan, beri tahu saya. Jangan ribut-ribut, nanti anak-anak kaget," pintanya dengan penuh pasrah. Mungkin melihat sikap Nasroel yang jujur dan sportif itu, Dirut Bank Tamara itu malah mengajaknya berkongsi. Ia malah diberi borongan senilai Rp 288 juta dengan pembiayaan dari bank itu juga. Dan, keberuntungan berpihak ke Nasroel. Proyek itu sukses. Setelah membayar utang, masih tersisa laba Rp 5 juta. Dengan uang Rp 5 juta itu, dibentuk perusahaan patungan antara CV Takarin dengan Bank Tamara dengan nama CV Takarin Tamara.

Dengan perusahaan inilah bisnis Nasroel mulai menanjak mengerjakan berbagai proyek properti penting. Keterlibatan Nasroel di Grup Tamara kian jauh, seiring dengan melejitnya perusahaan itu. Sampai akhirnya, ia benar-benar mengangkasa dan mendarat di kursi Direktur Utama Grup Tamara. Sesuatu yang agaknya mustahil, mengingat ia seorang melayu tulen.

Tahun 1988 ia membuat lompatan besar lagi. Melepaskan jabatan dirut di grup konglomerat itu, lalu menjabat Direktur Utama PT Danayasa Arthatama. Dengan PT inilah Nasroel mewujudkan mimpinya: membangun superblok dengan investasi tak kurang Rp 7,5 triliun. Apa kiat bisnisnya? "Kalau kita mau berdagang dalam skala besar, kita bukan lagi berdagang uang, tapi berdagang kepercayaan," katanya ■



MULIA INDUSTRINDO

Head Office :
Kuningan Plaza, North Tower 4th Floor
Jl. H. R. Rasuna Said, Kav. C 11-14, Jakarta 12940 - Indonesia
Phone : (021) 5200777, Fax. (021) 5200946
Telex : 62852 KPBLD IA - 62348 BMULIA IA

SOLE DISTRIBUTOR OF

MULIA CERAMICS AND MULIAGLASS PRODUCTS

CERAMIC TILES

FLOATGLASS

CONTAINERS

GLASSBLOCKS

GROWTH THROUGH QUALITY AND SERVICE

UBIN KERAMIK

Lebih Ekonomis, Tapi Menuntut Ketelitian

Dibanding marmer dan granit, penggunaan keramik untuk bahan bangunan lebih ekonomis. Desain dan coraknya pun lebih variatif, sehingga ragam selera konsumen dapat terpenuhi. Tapi dalam mengaplikasikannya, perlu ketelitian untuk menghindari ekses yang tidak diinginkan.

Ubin keramik merupakan alternatif yang ekonomis untuk dekorasi dinding dan lantai, dibandingkan dengan marmer atau granit. Untuk keramik lokal misalnya, harga rata-ratanya masih berkisar Rp 30.000 per m^2. Bandingkan dengan ha granit lokal yang di atas Rp 150.000, apalagi granit impor harganya di atas Rp 250.000 sampai Rp 1 juta per m^2. Sedangkan marmer lokal berkisar Rp 80.000 ke atas per m^2.

Meski harganya berbeda secara mencolok, secara teknis bukan berarti keramik itu kalah segala-galanya dari granit dan marmer. Dari segi kekuatan, marmer dan granit memang jauh lebih unggul karena keduanya termasuk bahan bangunan dari jenis batu alam. Itu disebabkan karena unsur partikel yang membentuk marmer dan granit begitu padat, terbentuk selama ribuan tahun dalam pendaman tanah.

Dengan begitu, otomatis pori-porinya lebih kecil sehingga daya serapnya terhadap air jauh lebih lamban.

Keunggulan yang dimiliki granit nyaris sama seperti yang dimiliki marmer. Hanya saja, marmer memiliki pori-pori lebih besar, sehingga jika marmer kena air hujan akan terlihat basah dalam waktu cukup lama. Karena itu marmer perlu diberi pelapis dari bahan kimia sebagai pelindung terhadap resapan air atau noda bahan kimia. Lapisan itu juga berfungsi sebagai keindahan permukaan sehingga licin mengkilau.

Sedangkan keramik adalah bahan bangunan buatan, yang dibuat melalui proses pemanasan tinggi hingga dapat digunakan di tempat yang banyak terkena matahari, hujan, angin, salju, udara kering maupun udara basah. Warna dan coraknya, karena itu, lebih beragam dibanding marmer dan granit. Melalui proses tertentu, corak dan desain keramik dapat dibentuk, termasuk yang menyerupai motif bintik-bintik seperti yang dimiliki granit. Keramik impor dari Itali merek Fagetti misalnya, kini memproduksi keramik dengan warna dan corak khas marmer atau granit. "Banyak orang saat ini menyenangi motif urat marmer serta motif bintik granit. Tapi begitu tahu harganya sampai jutaan rupiah, selera mereka itu hanya jadi mimpi. Karenanya, Fagetti membuat keramik dengan warna dan motif serupa itu," ujar Drs. Ferdinand Gumanti, Managing Director Fagetti.

Keunggulan keramik bukan hanya pada corak dan warnanya yang lebih variatif. Jika tertetes noda seperti tinta atau sejenisnya, keramik akan lebih mudah dihapus. Karena pori-pori keramik dibuat lebih kecil, melalui proses pembakaran 1.000 derajat Celcius. Proses pembakaran itulah yang membuat keramik memiliki daya tekan rata-rata di atas 120 kg/cm (Standar Industri Indonesia). Apalagi untuk keramik lantai, yang minimal harus melalui dua kali proses pembakaran 1.000 derajat Celcius. Proses pembakaran dengan suhu standar tersebut, juga menjadikan keramik sebagai bahan bangunan tahan api.

Untuk memperoleh hasil yang maksimal, penggunaan ubin keramik perlu disesuaikan dengan tempatnya. Itu disebabkan oleh adanya perbedaan karakteristik antara lantai ruangan dalam dengan lantai kamar mandi, garasi, dan teras. Biasanya untuk lantai kamar mandi dan teras — teksturnya kasar — bergelombang, warnanya tua untuk menutupi kesan mudah kotor, dengan corak umumnya bergaris-garis persegi tanpa aksen seperti

UBIN KAMAR MANDI
PERLU APLIKASI YANG BERBEDA UNTUK LANTAI DAN DINDING

SUDJANA ANGGAWINATA
KERAMIK IMPOR TIDAK READY STOCK

keramik dinding. Karena itu proses pembuatan ubin ini hanya melalui satu kali pembakaran saja.

Berbeda jika digunakan untuk ruang tamu, ruang keluarga, ruang makan, kamar tidur, dapur. Biasanya menggunakan ubin keramik ukuran lebih besar (30 x 30 cm atau 40 x 40 cm) dari biasanya (20 x 20 cm). Disamping itu juga dipilih yang bertekstur halus dan berwarna terang.

Untuk ruangan dalam yang berukuran besar, akan lebih baik jika digunakan ubin berukuran besar (seperti 30 x 30 cm, 40 x 40 cm, 50 x 50 cm). Tapi akan tampak ganjil jika ruangannya kecil lalu digunakan ubin berukuran besar-besar. Karena itu untuk teras dan kamar mandi biasanya memakai ukuran 10 x 20 cm atau 20 x 20 cm. "Agar enak dilihat proporsinya," ujar Ir. Suryawinata, MBA, marketing manager Asia Tile.

Dari segi corak, keramik untuk dinding biasanyadibagi dalam empat jenis. Pertama, central aksen (aksennya cuma satu yang mengundang perhatian, biasanya di tengah bidang keramik). Kedua, bidang permukaannya sarat aksen. Ketiga, corak garis-garis. Dan keempat, tanpa corak alias polos, atau biasanya ada sedikit bayangan urat marmer. Ciri-ciri untuk dinding adalah keramiknya lebih mengkilap daripada keramik lantai. Karena sedikitnya melalui dua kali proses pembakaran. "Untuk bikin keramik beraksen sulit, karena memerlukan mesin khusus. Seperti untuk menghasilkan aksen yang terbuat dari butiran kaca dan lapisan emas berkadar rendah," ujar Ir. Suryawinata, MBA.

Khusus untuk lantai, pembakaran pertama ketika pembentukan ukuran. Pembakaran kedua, ketika pengglazuran. Sehingga permukaan keramik juga tahan terhadap goresan. "Cuma bisa saja keramik itu mengalami kerusakan gompal atau baret. Itu biasanya diawali dari proses fabrikasinya," ujar Sudjana Anggawinata, salah seorang pakar keramik yang sudah makan asam garam selama 15 tahun, dan kini bekerja di KIA sebagai National Project Sales Manager.

Berdasarkan itulah terdapat pembagian kelas keramik. Ada yang disebut kualitas 1 atau sering disebut kualitas ekspor. Selanjutnya ada kualitas 2, dan 3. Perbedaan kualitas bisa dilihat dari sejauh mana cacat permukaan dan cacat pinggirnya. "Pada kualitas satu, cacat permukaan dan pinggirannya hampir nol," ujar Suryawinata. Jika ada sedikit cacat yang mudah dilihat dengan mata telanjang itu akan masuk ke kategori kualitas dua. Kemudian kalau cacatnya lebih banyak lagi maka masuk kualitas III. Tapi kalau lebih rusak lagi, ya masuk kategori reject.

"Tapi pembeli suka kena ulah nakal para pedagang. Barang yang masuk kategori *reject* (barang afkiran) yang sebenarnya tidak bisa dijual, malah ikut dijual, diselipkan ke barang kualitas tiga yang biasanya dijual dengan harga miring," ungkap Stanley Gurnadi, Marketing Support Manager KIA.

Banyak orang, menurut Stanley, mudah terpukau dengan harga yang miring. Apalagi jika keramik yang dicontohkan atau yang diletakkan di lapisan muka dari keramik di dalam box itu disebut berkualitas ekspor. Padahal, sering kali di bagian bawahnya merupakan kualitas dua. Karena memang samar perbedaannya, konsumen tidak mengetahuinya secara sepintas. Padahal dari produsen ketika mengirim ke pedagang, sudah disegel mana yang kualitas satu, dua, dan tiga. "Tapi pedagang sering bikin ulah mencampur kualitas dalam tiap box-nya," ujarnya.

Bahkan ulah pedagang ada yang lebih menyakitkan lagi dengan memasukkan barang afkiran (*reject*) yang mestinya dihancurkan untuk didaur ulang di pabrik, ke dalam box keramik kualitas III yang dijual dengan harga lebih murah 15 - 20 % dari harga pasaran. Kenapa itu bisa terjadi, padahal produsen mengeluarkan barangnya dengan jaminan tanpa barang reject? "Itu bisa terjadi ketika proses distribusi. Faktor human error yang mengakibatkan barang pecah belah ini jadi rusak," timpal Stanley.

Risiko kesalahan manusia dalam proses distribusi itu juga tidak terkecuali pada keramik impor. Dimana sekarang ini mulai banyak keramik Itali, Spanyol, dan Jerman di pasar domestik. Cuma, menurut

TABEL I — HASIL PENGAMATAN PEREKAT FLOORTILE

PRODUK	PEMAKAIAN PER M² (KG)	KEMEROSOTAN	GAYA TARIK (KG/TEGEL 20 x 20)					GAYA GESER (KG/TEGEL 20 x 20)				
			1 jam	3jam	24jam	7 hr	28 hr	1JAM	3 JAM	24 JAM	7 HR	28 HR
SEMEN PASIR 1 : 3	5 KG	KECIL	LEPAS	LEPAS	40	32	-	18	48	> 50	> 50	> 50
CARROFIX - Z (CEGECAL SOCIETE)	4,2 KG	BESAR BESRA SETELAH 20 MENIT DPT DIPASANG	26	40	> 50	> 50	> 50	11	> 50	> 50	> 50	> 50
SAXIT LIQUID (ZETA ANEKA KIMIA)	0,8 KG	TDK ADA	20	35	40	> 50	> 50	4	22	45	> 50	> 50
SAXIT TILE ADHE SIVE	2,3 KG SEKALI	KECIL	22	27	> 50	> 50	> 50	11	35	> 50	> 50	> 50
CULMINAL-MA (8565-11-HENKEL) ADDITIVE	0,011 (5,4 ADUKAN SEMEN PASIR	TDK ADA	28	39	48	> 50	> 50	20	> 50	> 50	> 50	> 50
FRAZZIFIX (FRAZZI)	3,5 KG SEKALI	KECIL	40	45	48	45	> 50	> 50	> 50	> 50	> 50	> 50
LATICRETE "4237"	1 Lt	KECIL SEKALI	16	28	> 50	> 50	> 50	24	> 50	> 50	> 50	> 50

HASIL PENGAMATAN TERSEBUT DIATAS HANYA DARI SUDUT TEKNISNYA SAJA DAN TIDAK MEMPERHITUNGKAN HARGA DARI MASING-MASING PEREKAT.

Ferdinand Gumanti, keramik impor itu lebih kuat. Ini disebabkan pengolahan bahan baku utamanya dari tanah liat melalui proses yang lebih beragam, sehingga menghasilkan daya tekan yang lebih tinggi dari keramik Standar Industri Indonesia. Artinya, kelenteruan terhadap daya tekannya melebihi 120 kg/cm. Disamping itu proses pengglazurannya juga berulangkali sehingga menghasilkan keramik dengan permukaan yang lebih mengkilap. Desainnyapun mengikuti trend dunia.

"Keramik impor bisa begitu karena proses pembakarannya bisa tiga sampai lima kali," tukas Ferdinand. Lantaran itu, wajar kalau harga keramik impor sampai seperti harga granit lokal. Yaitu berkisar Rp 80.000 sampai Rp 150.000 per m^2. Tetapi Sudjana, yang juga sebagai Bendahara ASAKI, mengatakan merasa perlu diketahui umum bahwa membeli keramik impor ada risiko di luar faktor *human error* dalam distribusi. Pasalnya, keramik impor dengan desain-desain tertentu memiliki stock terbatas. "Kalau kebetulan butuh dalam volume besar, bersiap-siap saja kalau terjadi kekurangan barang begitu diaplikasi. Lalu kekurangan tersebut mesti dipesan. Kalau barangnya *ready stock*, ya bagus. Tapi kalau tidak, terpaksa harus menunggu, *'kan*. Dan ketika menunggu, juga belum tentu pabriknya di luar negeri itu siap barang untuk dikirim. Kalau tidak *ready stock*, berarti harus menunggu sekian lama untuk diproduksi ulang. Tapi ada juga pabrik di luar negeri yang tidak mau memproduksi ulang ketika desain barang tersebut dianggap tidak in lagi," papar Sudjana.

***BERBAGAI CORAK KERAMIK**, DARI YANG BERURAT HINGGA YANG MIRIP GRANIT.*

Karena itu banyak konsumen di sini lebih menyukai membeli keramik lokal, terutama untuk partai besar. Maksudnya untuk menghindari risiko-risiko demikian. Namun dibalik risiko itu, konsumen juga sudah merasa puas dengan keramik lokal dalam hal kekuatan maupun desainnya. Karena produsen lokal sering melakukan studi perbandingan ke negara-negara keramik dunia, seperti Italia dan Jerman. Atau mengikuti pameran keramik dunia di Bologna setiap tahun pada tiap akhir September. Kemudian Munich atau di Kholn pada awal Oktober setiap tiga tahun sekali.

Dengan begitu kualitas keramik lokal tidak kalah dengan impor. Bahkan beberapa merek lokal sudah ada yang ekspor, seperti Asia Tile yang mengekspor sekitar 5 - 15% dari total kapasitas produksi ke Jepang, Vietnam, Australia, dan Los Angles. Kemudian KIA yang mengekspor 30 % ke Singapura dan Brunei, Mulia Ceramics 40 % ke Australia, Singapura, Hong Kong, dan Amerika. Sedangkan IKAD 30 % ke beberapa negara di Asia, Afrika, Australia, Amerika, dan Eropa.

Cuma masalah yang dihadapi oleh konsumen keramik lokal adalah mereka kesulitan dalam mendapatkan aksesoris aplikasi, seperti untuk kebutuhan aplikasi pinggiran atau juga sudut-sudut lengkungan. Kalau di Eropa, kebutuhan aksesoris itu bisa disupplai oleh *home industry*, terpisah dari pabrik utama keramik. Jadi ada saling isi mengisi pasar. Sedangkan di sini masih sulit sekali diperoleh aksesori tersebut. Untuk seluruh produsen yang ada di Indonesia, baru ada merek Artistika keluaran Super Itali (untuk *floor tile*) yang memproduksi keramik aksesoris, dengan ukuran 10 x 20 cm. Untuk mengatasi hal itu, konsumen biasanya melakukan pemotongan sendiri dengan mesin.

Meski begitu, keramik lokal agaknya tetap menjadi pilihan utama untuk beberapa gedung bergengsi yang dikunjungi masyarakat internasional, seperti Hotel Hilton Jakarta dan Bali, Sheraton Nusa Dua. Kemudian beberapa proyek-proyek properti skala besar diantaranya Lippo Village, Royal Sentul Highlands, dan Lippo City. ■

Yusran Edo Fauzi
Foto : Dahlan R.P

PENAMPILAN BERBAGAI JENIS BAHAN LANTAI/EXTERIOR

TABEL II

		Daya tahan panas	Daya tahan air	Kekuatan	Daya tahan thd. kotoran	Daya tahan thd. keausan	Daya tahan panas	indentation resistance	anti slip	texture	warna/tone	kemudahan pemeliharaan	pilihan motif texture
BAHAN KAYU	LANTAI KAYU	▲	●	○	●	○	○	○	○	○	○	○	●
	MOSAIK KAYU	▲	▲	○	●	○	○	○	❑	○	●	○	●
	PLYWOOD	▲	●	○	○	●	○	○	❑	○	○	○	●
	HARDBOARD	●	●	○	●	○	●	○	●	▲	○	○	●
BATUAN & BAHAN	SEMEN	○	❑	○	●	●	○	●	▲	▲	●	○	●
	TERASO	○	❑	○	●	●	○	▲	●	●	○	○	○
	SEMEN	○	○	○	○	○	○	●	○	○	○	○	○
	MARMER	○	○	○	○	○	❑	●	○	❑	○	○	○
	GRANITE	○	❑	❑	○	❑	❑	●	○	○	○	○	○
	ANDESITE	❑	❑	❑	○	❑	❑	○	○	○	○	○	●
KERAMIK	BATA	❑	❑	❑	●	○	○	○	○	❑	○	○	●
	FLOORTILE	❑	❑	❑	❑	❑	❑	○	○	❑	❑	❑	❑

▲ = jelek
● = sedang
○ = baik
❑ = sangat jelek

WAWANCARA SONI HARSONO

Cukup Hak Pakai untuk Orang Asing

Undang-Undang Pokok Agraria tahun 1960, tanggal 24 September lalu genap berusia 34 tahun. Dalam usianya yang sudah cukup "dewasa" itu, telah cukup banyak pembangunan di bidang hukum tanah yang berhasil dikembangkan. Salah satu contoh antisipasi hukum tanah terhadap perkembangan pesat dunia properti antara lain dengan lahirnya UU No. 16 tahun 1985 tentang rumah susun. Dengan UU itu, berkembang hak baru, yaitu hak milik atas satuan rumah susun, yang tadinya tak termasuk daftar hak-hak atas tanah yang tercantum dalam UUPA.

Namun, sebaliknya, masih cukup banyak pula "pekerjaan rumah" yang diamanatkan UUPA yang belum berhasil terselesaikan. Tak sedikit ketentuan UUPA yang belum juga ada peraturan pelaksanaan. Antara lain UU mengenai hak tanggungan, hak milik, HGB, HGU dan hak pakai. Ada juga ketentuan yang sudah jelas aturannya, baik dalam UUPA maupun UU pelaksananya, namun masih sulit dilaksanakan. Hal yang terakhir ini misalnya soal pembatasan penguasaan lahan.

Dan, yang paling keras gemanya belakangan ini adalah berbagai hal yang berhubungan dengan upaya menarik investor asing. Beberapa pihak berpendapat, UUPA kurang memberikan jaminan terhadap investor asing dan terhadap kemung-kinan diboleh-kannya orang asing memiliki properti di Indonesia. Betulkah demikian dan bagaimana sesungguhnya pemecahan masalah-masalah aktual di bidang pertanahan? Soni Harsono, Menteri Negara Agraria/Kepala BPN, meluangkan waktunya untuk wawancara khusus dengan Properti Indonesia, *di kantornya akhir September lalu. Kepada tim redaksi yang terdiri dari Musfihin Dahlan, Pria Takari Utama dan Hadi Prasojo, Soni Harsono menjelaskan dengan panjang lebar soal itu. Petikannya:*

Masih saja banyak pertanyaan dari kalangan investor asing soal hak-hak atas tanah di negara kita. Dikeluhkan bahwa jangka waktu hak di Indonesia terlalu singkat dan tidak dimungkinkannya orang asing memiliki properti di Indonesia. Mohon penjelasan Bapak?

Untuk orang asing sudah jelas: hanya dapat diberikan hak pakai. Itu pun khusus bagi orang asing yang statusnya berkedudukan di Indonesia. HGB kita berikan pada perusahaan asing atau yang *joint* dengan Indonesia. HGU juga bisa kita berikan pada perusahaan ini yang berkedudukan di Indonesia yang dibentuk berdasarkan hukum Indonesia. Sebenarnya, selama ini peluang-peluang itu sudah banyak kita berikan bagi investor asing, apalagi kalau ia dalam bentuk PMA. Selama PMA ini dibentuk berdasarkan hukum Indonesia maka haknya sama saja dengan perusahaan Indonesia lainnya. Kalau HGB kita berikan selama 30 tahun dengan perpanjangan 20 tahun. Sedang HGU 35 tahun dengan perpanjangan 25 tahun bahkan bisa diperbaharui.

Tapi, mereka butuh kepastian hukum....

Kita mengatakan bahwa kita menjamin untuk memperpanjang selama memang mereka masih menggunakan tanah itu sesuai dengan peruntukannya. Ketika kita berikan pertama kali tentu ada syarat-syaratnya. Kalau misalnya ia diberi HGU untuk menanam sawit, kemudian berubah, nah itu harus ada izin. Ini harus disesuaikan, sebab HGU itu tanah negara yang hak pengusahaannya kita berikan pada perusahaan asing atau Indonesia. Peraturannya sudah ada. Jadi, saya tidak melihat ada masalah. Perusahaan PMA dan PMDN itu dimungkinkan memiliki HGU. Bahkan, sekarang dengan Peraturan Menteri Agraria No 2 Tahun 1993 kita sudah memberikan kemudahan-kemudahan. Izin lokasi sekarang diberikan di daerah tingkat II. Ini maksudnya untuk mengurangi birokrasi.

Dalam hal usaha individual oleh orang asing, tentunya harus tunduk pada UUPA. Orang asing individual memang tidak dimungkinkan memiliki tanah, kecuali dengan hak pakai selama ia berkedudukan di Indonesia.

Jangka waktu *land title*-nya tidak ada masalah. Ketentuan ini sebetulnya sudah berlaku 34 tahun yang lalu dan sudah berjalan serta tidak ada keberatan. Yang mempersoalkan itu sebetulnya bukan orang asing, tapi orang Indonesia sendiri (developer).

Ketentuan ini sebetulnya sudah berlaku 34 tahun yang lalu dan sudah berjalan serta tidak ada keberatan. Yang mempersoalkan itu sebetulnya bukan orang asing, tapi orang Indonesia sendiri (developer). Bagaimanapun, kita kan harus mengutamakan kepentingan nasional. Misalnya, mengapa orang asing yang diberikan hak pakai hanya yang berkedudukan di Indonesia? Maksudnya agar mereka tidak memanipulasi atau menspekulasikan tanah. Tapi kalau ia berkedudukan di sini dan berusaha di sini, *no* problem.

Jadi, memang batasan-batasan jangka waktu harus kita berikan. Kemungkinan diperpanjang bisa saja. Asal usahanya jelas dan keterkaitannya dengan Indonesia jelas, tak ada masalah. Kalau tidak ada batas waktu, kita tidak akan bisa mengendalikan lagi pemilikan tanah itu.

Apa kriteria WNA yang "berkedudukan" di Indonesia yang bisa diberikan hak pakai?

Masalah ini sedang kita rumuskan dengan Depertemen Kehakiman. Kalau dari segi saya, tentu harus ada manfaatnya. Berkedudukan di Indonesia, apakah ia itu punya KTP atau hanya izin usaha. Inilah yang perlu dirumuskan. Paling sedikit ia itu ada kewajiban, kira-kira satu tahun atau berada di Indonesia selama sekian bulan, jadi ada manfaatnya juga untuk kita. Tapi, saya pikir, jumlah orang asing itu berapa persen *sih* dibandingkan orang

Indonesia? Kenapa mesti diributkan. Dan, yang meributkan itu orang Indonesia sendiri, bukan orang asingnya. Saya juga tak mengerti. Ada yang mengatakan mau menjual apartemen kepada orang asing. Menurut saya, andaikata orang asing itu menyewa saja, justru lebih untung sebenarnya.

Kalau itu karena sinyalemen bahwa banyak orang Indonesia investasi di luar, kenapa tak disuruh orang Indonesia yang di luar itu investasi di sini. Apakah kita ingin tanah-tanah di Indonesia ini semua akhirnya dikuasai orang asing? Kita harus kembali kepada UUPA.

Mengapa?

UUPA cukup memberikan perlindungan kepada bangsa dan rakyat Indonesia. Ada anggapan UUPA itu tidak sesuai dan harus disempurnakan atau harus diganti. Namun, apa benar penggantian UUPA itu keinginan rakyat seluruhnya? Kalau itu keinginan sebagian besar rakyat, ya kita pelajari, kita kaji. Tapi, dari banyak

DAHLAN REBO PAING

pengkajian yang kita lakukan lewat berbagai seminar, dengar pendapat dengan parpol dan dengan perguruan tinggi, menyimpulkan ternyata bahwa UUPA itu memberikan perlindungan yang kuat kepada rakyat dan bangsa Indonesia. Sebagian besar rakyat Indonesia belum menghendaki perubahan UUPA.

Namun, kita tetap memperhatikan perkembangan zaman, di mana orang asing pun juga kita lindungi kepentingannya. Memang kepemilikan bagi orang asing melalui hak pakai. Kalau itu dirasa kurang memadai, jalan keluarnya hak pakai itu batas waktunya bisa diperpanjang.

Tak hanya soal jangka waktu. Tapi hak pakai perlu punya nilai ekonomis dan bisa dijadikan jaminan kredit....

Ini sebenarnya juga tak ada masalah. Hak pakai bisa dijadikan jaminan dengan fidusia. Tapi lembaga fidusia ini kelihatannya belum populer. Kita sekarang sedang menyusun RUU Hak Tanggungan yang memungkinkan hak pakai bisa dijadikan agunan secara hipotek. Andaikata ini disetujui oleh wakil rakyat, ini merupakan salah satu jalan keluar.

UU dan peraturan dibuat untuk memberikan perlindungan khususnya bagi masyarakat Indonesia dan juga masyarakat dunia luar. Investasi dari luar ini kan untuk meningkatkan perekonomian nasional. Kita tak bisa menutup diri dengan era globalisasi. Sehingga di dalam berbagai peraturan kita harus bisa meyakinkan mereka. Yang penting kepastian hukum itu. Orang asing mau usaha kalau ada kepastian hukum.

Tapi soal jangka waktu hak itu kita sering dibanding-bandingkan dengan negara lain.....

Jangka waktu hak bukan satu-satunya penarik bagi investor. Banyak hal lain yang juga menarik investor. Buktinya, investasi sampai sekarang jalan terus. Apakah kita harus mengorbankan begitu besar kepentingan dengan membuka peluang yang begitu luas kepada orang asing sehingga mereka juga bisa memiliki hak milik atas tanah di Indonesia? Maunya kan begitu.

Namun, pemerintah berpendapat UUPA masih baik. Itu telah kita kaji dan sebagian besar rakyat juga masih menghendaki demikian. Kalau ada tuntutan lain, kita kaji. Tapi apa mau mengorbankan kepentingan nasional demi industrialisasi? Ini perlu di pelajari dan apa akibat dan konsekuensinya. UU disusun oleh pemerintah dan harus ada persetujuan wakil rakyat. Kalau nanti

DAHLAN REBO PAING

DPR membahas bahwa harus terbuka kemungkinan bagi orang asing, pemerintah tinggal merumuskan dengan acuan UUD 1945.

Mungkin mekanisme perpanjangan hak itu yang perlu ketegasan lagi....

Untuk daerah-daerah tertentu yang memang kita ingin tunjang, ya kita berikan. Tapi, mekanisme yang ada ya hanya mengajukan permohonan perpanjangan. Jika sesuai dengan aturan yang ada, semuanya kita jamin. Kalau memang pabriknya masih berdiri masih berproduksi atau perusahaannya masih berjalan baik, ya kita akan berikan. Pasti dan kita jamin. Ini sudah saya instruksikan kepada daerah.

Ketentuan tertulisnya dalam bentuk apa?

Tidak perlu. *Wong* sudah saya katakan dijamin. Mau apa lagi? Mekanismenya sudah ada jelas. Ada prosedur memperpanjangnya. Tidak hanya untuk orang asing, untuk orang Indonesia pun semua ada peraturannya. Bahkan sebelum habis haknya pun bisa, satu tahun, dua tahun sebelumnya silahkan, kita proses. Tentu diperiksa di lapangan, apakah batas-batasnya masih tetap atau ada perubahan atau pemiliknya sudah berubah. Aturannya perpanjangan HGB dan HGU sudah ada.

Saya tidak mengerti mengapa dipersoalkan. Jaminan berupa apalagi, peraturannya juga sudah ada. UUPA mengatakan bisa dan kita sudah rumuskan peraturan pelaksanaan dan petunjuk-petunjuk

kepada daerah. Mekanisme perpanjangan itu justru sekarang memberikan kemudahan. Bukan mempersulit. Kalau ada yang mempersulit ya laporkan saja kepada saya. Semangat jajaran BPN sekarang adalah meningkatkan pelayanan.

Setelah 34 tahun UUPA tampak berkembang hak-hak baru yang tadinya tak tercantum dalam UUPA. Misalnya hak milik atas satuan rumah susun. Antisipasi ke depan, hak apa lagi yang masih perlu dikembangkan?

Belum. Sementara ini yang ada sudah cukup.

Hak atas tanah yang dimaksud UUPA kan hanya yang ada di permukaan bumi. Sekarang malah sudah banyak dibangun ruang-ruang bawah tanah. Hak apa yang akan diberikan?

Itu sedang kita pelajari. UUPA tidak hanya mengatur permukaan bumi, bahkan ruang angkasa dan yang di bawah permukaan bumi. Kalau tidak diatur kan membahayakan juga pemilik bangunan di atas tanahnya itu. Di bawahnya dibangun, nanti

DAHLAN REBO PAING

ambruk. Ini perlu diatur. Kalau ini satu pemilik tak ada masalah. Tapi kalau beda pemiliknya, nah ini harus ada pengaturan dan ini sedang kita pelajari hak di bawah tanah itu. Hak di atas tanah juga sedang dipelajari. Misalnya, jalan tol, apakah hanya tiangnya saja haknya atau seluruh di bawahnya. Ini perlu pengaturan.

Kalau seperti pertokoan bawah tanah Blok M Mall, haknya apa?

Itu tanah pemda. Itu haknya pemda dari atas sampai ke bawah.

Jika ruang-ruang bawah tanah di superblok yang kini sedang banyak dibangun?

Ya, belum saja. Mereka belum mengajukan. Haknya bisa HGB, hak pakai, hak hak menggunakan atau memakai ruang bawah tanah. Yang penting bisa dijaminkan apa tidak, dan harus ada perjanjian dengan pemilik hak di atasnya serta ada batas-batasnya. Kalau tidak, nanti digerogoti kan bisa ambruk.

Kebutuhan tanah untuk pembangunan perumahan tampaknya semakin sulit. Bagaimana solusinya ?

Begini. Lahan yang sudah kita berikan izin lokasi kepada developer, mungkin cukup untuk 25 tahun. Mereka tidak bangun, tidak mengusahakan. Ada yang didiamkan, atau memang tidak dibangun. Kalau misalnya 6.000 ha, berapa tahun dia akan selesai. Karena itu, sekarang saya membatasi luas lahan yang bisa diberikan. Kalau diberikan izin lokasi sampai ratusan atau ribuan hektar, pengalaman sekarang ini bisa menjadi pelajaran.

Apa tindakan pemerintah terhadap izin-izin lokasi dalam skala luas yang sudah terlanjur diberikan?

Sekarang kita lagi mengadakan inventarisasi. Mekanisme pemberian alokasi tanah itu kan melalui izin lokasi yang dulu dilakukan oleh Pemda tingkat I. Sekarang, dalam rangka debirokratisasi dan deregulasi, diberikan Kantor Pertanahan tingkat II. Kita lagi minta data inventarisasi dari izin-izin lokasi yang sudah diberikan ini kemudian penggunaannya bagaimana.

Menurut Anda, apa yang menyebabkan banyak developer belum membangun. Padahal, izin lokasinya sudah lama diberikan?

Mungkin memang ada yang sengaja. Mungkin juga kesulitan dalam membebaskan.

Kalau ada indikasi sengaja tidak dibangun bagaimana ?

Izin lokasinya tidak diperpanjang. Karena itu izin lokasi itu ada batasnya, satu tahun. Kalau tanahnya luas, dua tahunlah atau diperpanjang lagi empat tahun. Karena tidak diperpanjang, bisa diberikan pada orang lain. Itu kan sama dengan dicabut. Tapi, kita harus kasih kesempatan satu tahun. Jika dia belum menyelesaikan, kemudian diperpanjang lagi.

Berapa batas izin yang akan diberikan ?

Kalau di Kalimantan, mau ribuan silahkan, karena masih banyak tanah. Tapi kalau di Jakarta, Bekasi atau Jabotabek, ya dibatasi antara 100 hektar sampai 200 hektar.

Kalau begitu, stok tanah yang sudah dikuasai developer yang menyebabkan harga tanah melambung ?

Pembebasan lahan ini kan juga butuh biaya. Dia mungkin pinjam dari bank. Hal ini juga menyebabkan harga tanah jadi mahal karena dia harus menanggung biaya bunga. Karena itu, harus dilihat kasus per kasus. Tentunya Pemda harus mengawasi apakah ada kesengajaan atau unsur lain.

Jadi, bagaimana dong mengendalikan harga tanah yang seperti tak terkendali ini?

Developer kan cari keuntungan dari tanah saja. Kalau developer tidak begitu, mengapa tidak masuk ke Kemayoran saja. Harganya paling hanya Rp 500 ribu per meter. Tapi, kenyataannya developer tak ada yang mau.

Mengapa tanah-tanah di kawasan pemukiman yang dibangun swasta ini masih berupa HGB. Padahal, seharusnya kan bisa hak milik...

Menurut UUPA, perusahaan tak dimungkinkan mempunyai hak milik. Mekanismenya, developer membebaskan lalu baru membangun. Developer memerlukan jenis hak untuk bisa dijaminkan ke bank. Karena perusahaan, hanya bisa HGB. Namanya HGB induk. Setelah membangun rumah dan dijual timbullah HGB pecahan. Karena induknya HGB ya pecahannya HGB dan tak bisa menjadi hak milik. Tapi setelah lunas dan memegang sertifikat dan memenuhi syarat, itu bisa dimohonkan menjadi hak milik.

Jadi, tak perlu menunggu jangka waktu HGB-nya habis?

Tidak, tidak perlu. Ditingkatkan HGB-nya, tapi harus memenuhi syarat, ia orang WNI tunggal. Di DKI ini memang ada Perda, hanya bisa diberikan HGB. Tapi tanah-tanah hak milik di seluruh Indonesia jauh lebih banyak dari HGB. Sekitar 11 juta persil hak milik dan sekitar hanya 2 juta HGB ■

MARKETING

Menjemput Kelas Atas Lewat Pameran Eksklusif

Pameran ekslusif dapat menjadi strategi pemasaran yang ampuh untuk menjaring pasar kelas atas. Pilihan lokasi pameran menentukan.

Banyak cara untuk memasarkan produk properti. Ada developer yang melakukan *pre sales, soft opening, pre launching, launching,* atau *grand launching*. Cara penjualan ini biasanya dilakukan pada proyek-proyek yang baru dibangun. Namun, belum puas dengan itu, banyak developer yang baru membangun proyeknya atau mengembangkan proyek lama, menjadikan *event* pameran sebagai ajang penjualan yang ditunggu-tunggu.

Tengok saja pada setiap acara pameran, puluhan developer menggelar proyeknya. Misalnya, pameran Trend Housing 95 yang diselenggarakan PT Ad-House Primacipta, Agustus lalu, diikuti oleh 83 developer yang menggelar 187 proyek perumahan, apartemen, villa, ruko, rukan, padang golf, perkantoran, dan resort. Selain Ad House, tercatat pula PT Debindo yang secara rutin minimal tiga-empat kali dalam setahun menyelenggarakan pameran besar properti.

HERMAN SYAHARA

Pameran yang digelar para *organizer* itu boleh dibilang profesional. Mulai dari pemilihan tempat, promosi, penataan ruang, terencana dengan baik. Profesional isme ini pun diakui diungkap Ir. Itje Indrawati, MBA, General Manager PT Pacific Corpornusa.

Namun, apa mau dikata, tidak semua developer merasakan hal itu. Mereka agaknya masih membutuhkan semacam media pemasaran lain untuk menjangkau target *market*, khusunya yang berada di kelas menengah-atas. Lalu, mereka pun menambahkan satu lagi *event* sebagai *event* pemasarannya, yaitu menyelenggarakan pameran eksklusif.

Selama Agustus lalu, tercatat dua pameran eksklusif yang digelar developer besar, yaitu PRE (Pameran Real Estate) Ongko Exhibition di Daichi Hotel yang dikaitkan dengan HUT ke-23 PT Indokisar Djaya. Dan dalam waktu yang hampir bersamaan, developer PT Intan Fajar, PT Bonauli Real Estate, PT Adicipta Griya Sejati, dan PT Pasific Corponusa, secara berbarengan menggelar pameran yang mereka sebut dengan Pameran Properti Executive 2000 di Plaza Indonesia.

Pameran ekslusif PRE Ongko *Exhibition* menggelar proyek-proyek terbarunya seperti Ciater Ranch Resort, Grand Sudirman Bali, apartemen Redtop Square, Billabong, Puri Mas, Pasadena, dan Melati Mas. ''Gagasan menyelenggarakan pameran ini timbul dari pengamatan bahwa kebutuhan papan perlu mendapat perhatian serius,'' kata Rudy G. Celeste, Manajer PT Ongko Multicorpora.

JONAS HUTASOIT
LEBIH EFEKTIF

HERMAN SYAHARA

LILI ADIPURNA
DIMINATI MASYARAKAT MENENGAH ATAS

Sementara menurut Jonas Hutasoit, Koordinator Pameran Executive 2000, acara yang digelarnya adalah upaya mendekatkan diri pada segmen pasar perumahan kelas menengah-atas. Dengan pameran eksklusif pihaknya dapat memberikan pelayanan yang lebih baik kepada konsumen spesifik itu. ''Kalau dalam pameran umum perhatian kami terpecah untuk melayani pembeli umum. Informasi yang kami berikan pun rasanya kurang kena,'' katanya. Sementara dalam pameran ekslusif, tambah *Marketing Manager* PT Intan Fajar itu, developer dapat menjalin komunikasi lebih *intens*.

Pilihan tempat adalah bagian yang yang sangat menentukan sukses tidaknya pameran ekslusif ini. "Tempat pameran harus dipilih selektif misalnya pusat-pusat

DAHLAN REBO PAING

PAMERAN PROPERTI DI JHCC
TAK MEMUASKAN SEMUA DEVELOPER

perbelanjaan yang mungkin banyak dikunjungi orang dan sesuai dengan pangsa pasar kita,"kata Johanes Tulung, juru bicara Bumi Serpong Damai. BSD sendiri pernah menyelenggarakan pameran eksklusif di Pondok Indah Mall dan Blok M Mall.

PRE Ongko Grup merasa tepat dengan memilih Daichi Hotel di lingkungan superblok Segi Tiga Senen. sedangkan Pameran Executive 2000 digelar di Plaza Indonesia dan mengundang Menpera Ir Akbar Tandjung untuk membukanya. ''Kami memang harus memilih tempat yang sesuai dengan pangsa pasar kami,'' kata Sujati Hendra, Sales Manager Tering Bay Resort. Pengunjung Plaza Indonesia dengan sendirinya telah tersaring dari kalangan menengah-atas.

Acara penjualan apapun, tentu saja dinilai dari angka transaksi yang diraih. PT Intan Fajar yang memasarkan Tering Bay Resort, menurut Jonas, dalam pameran ekslusif itu mampu meraih nilai transaksi sebesar 18,5 milyar. Jumlah ini didapat dari penjualan 27 *membership* golf, 32 unit rumah kelas menengah dan 12 unit rumah mewah.

Peserta pameran ekslusif lainnya, PT Adicipta Griysejati, yang memasarkan perumahan Duta Harapan berhasil memasarkan 152 unit selama sembilan hari pameran itu dengan nilai Rp 8,457 miliar. Menurut Le Seonyoto Rs, Asisten Manager Marketing & Business Development developer tersebut, angka itu membengak lagi setelah unit rumah yang terjual meningkat menjadi 178 unit. ''Beberapa pembeli yang memesan di pameran merealisasikan pembelian seusai pameran,'' katanya.

Lili Adhipurna, Vice Director PT Bonausi Real Estate, mengaku berhasil menjual 25 unit apartemen Bonavista dan 5 unit *townhomes* di Bona City, Cilegon. Total nilai transaksinya mencapai 8,1 miliar. Sukses penjualan juga diraih PT Pacific Corponusa yang memasarkan kondominimum Pangeran Jayakarta Palace. Menurut William Stefanus, dari hasil penjualan 29 unit kondominium yang rata-rata harganya Rp 250 juta itu, pihaknya meraih total penjualan 7,5 miliar.

HERMAN SYAHARA

SUJATI HENDRA
HARUS MEMILIH TEMPAT

Klaim keberhasilan penjualan itu, menurut peserta pameran, karena proyek-proyek yang dipasarkannya memang dikhususkan bagi kalangan eksekutif.''Lokasinya hanya 25 kilometer dari Singapura. Padang golfnya sendiri dikelola CCA International yang mempunyai jaringan lebih dari 150 Associates Club di seluruh dunia,'' kata Jonas tentang keunggulan proyek Tering Bay Resort.

Daya tarik diskon, tambah William Stefanus, menjadi pemikat lain dalam pameran eklusif itu. ''Diskon 12 persen yang kami berikan selama pameran, cukup membuat mereka yang jeli tidak berfikir panjang untuk membuat keputusan membeli,'' katanya. Proyek kondominium Pangeran Jayakarta dirancang dalam superblok diperuntukan bagi para pengusaha dan pedagang yang yang mempunyai bisnis di kawasan Glodok, Mangga Dua, dan sekitarnya.

Sedangkan proyek perumahan Duta Harapan yang terletak di pusat Kota Bekasi dengan kualitas bangunan yang prima, menjadi daya tarik bagi konsumen. ''Harga yang kami tawarkan kompetitif dibanding dengan rumah sejenis. Adanya telaga di tengah permukiman, menjadi *selling point* sendiri bagi proyek kami,'' kata Leo Seonyoto berpromosi.

Sementara Bonavista, menurut Lili Adipurna, menyajikan konsep hunian total *living environment*. ''Konsep ini ternyata sangat diminati kalangan masyarakat menengah atas yang memang membutuhkan kehidupan *privacy*,'' tutur Lili ■ *JY/HS*

SURABAYA

Harga Rumah Mungil Boleh Dimodifikasi

Semangat membangun rumah mungil di Surabaya mulai bangkit. PT Citraland Surya dan sebuah konsorsium empat developer mengawalinya. Berkat diijinkan memodifikasi harga?

Di tengah tantangan menggilanya harga tanah dan lonjakan harga bahan bangunan di kota-kota besar, Surabaya menunjukkan semangat kepahlawanannya dalam pembangunan RS dan RSS —selanjutnya kita sebut saja rumah mungil. Semangat itu dikobarkan oleh developer PT Citraland City —yang sahamnya antara lain dimiliki Ciputra Grup— dan sebuah konsorsium empat developer (PT Surabaya Patriamuda, PT Kusuma Kartika Internusa, PT Yasagriya Pemula, dan PT Suryagraha Kencana) di Driorejo-Menganti.

Pembangunan rumah mungil oleh PT Citraland City ditandai dengan penandatanganan prasasti oleh Menpera Ir. Akbar Tandjung, akhir Agustus lalu di kawasan permukiman Citraland City. ''PT Citraland Surya patut dipuji karena mengawali pembangunan kota baru Citraland City dengan rumah-rumah mungil,'' kata Akbar Tandjung memuji. Pujian lainnya juga diungkapkan untuk keberanian PT Citraland City yang meletakan pembangunan 2000 unit itu rumah mungil itu persis di mulut proyek kota baru tersebut. Ini tentu saja berbeda dengan kepatutan banyak developer yang menyembunyikan rumah mungilnya.

PT Citraland City, menurut Akbar Tandjung, adalah pelopor bagi pembangunan rumah mungil dalam skala luas. Sebelumnya, izin lokasi pernah pula diberikan kepada developer besar seperti PT Dharmala, PT Pakuwon Jati, dan SAC Nusantara. Namun,''baru Ciputra Group yang memolopori pembangunan rumah mungil tersebut dalam skala luas tersebut,'' kata Akbar.

Semangat membangun rumah mungil juga ditunjukkan empat konsorsium seperti disebut di atas. Menurut Ir. H.M. Ridwan Hisyam, Direktur Utama PT Surabaya Patriamuda —salah satu anggota konsorsium, pembangunan rumah mungil itu mencapai jumlah 4000 unit dengan mengambil lokasi di perumahan Driorejo-Menganti. Peletakan batu pertamanya dilakukan oleh Gubernur Jawa Timur Basofi Sudirman, September lalu.

Dari jumlah unit rumah yang akan dibangun pada tahap pertama itu, kata Ridwan, sebagian besar pembelinya berasal dari pegawai negeri sipil, pegawai BUMN, pegawai BUSN, berbagai profesi, dan para karyawan di kawasan industri Mojosarirejo. Istimewanya, hampir 99 persen calon pembeli rumah tersebut telah memperoleh proses KPR super cepat. Hanya selama 90 hari dapat diproses sekitar 4000 pemohon dan dinyatakan memenuhi syarat oleh BTN Cabang Surabaya.

''Pada Pelita VI, secara keseluruhan konsorsium akan membangun 18.000 unit rumah mungil,'' kata Ridwan. Jumlah rumah sebanyak itu akan dibangun di atas lahan seluas 470 ha yang telah mendapat ijin lokasi dari Pemda DT I Jawa Timur. Perinciannya, 70 ha di Desa Mojosarirejo (Kec. Driorejo), 200 ha di Desa Hulaan, serta 200 ha di Desa Menganti (Kec. Menganti). Jumlah rumah yang dibangun oleh konsorisum ini merupakan 35 persen dari rencana pembangunan rumah mungil oleh DPD REI Jawa Timur yang mencapai 54.540 unit pada Pelita VI ini.

Developer swasta di Jawa Timur memang boleh makin bergairah membangun rumah mungil. Pasalnya, dalam peresmian pembangunan rumah di Citraland City tempo hari itu, Akbar Tandjung memberikan angin segar dengan membolehkan developer swasta menjual harga rumah di atas patokan harga yang berlaku. Patokan Menpera itu, untuk rumah mungil tipe 21 harganya Rp 4,5 juta, tipe 27 Rp 4,9, dan tipe 36 Rp 6,1 juta.

Menurut Akbar harga itu tidak bersifat statis. Andai developer mampu memodifikasi dengan menambah luas atau menggunakan bahan bangunan yang lebih baik, maka harga rumah mungil itu dapat dimodifikasi pula. ''Misalnya harga tipe 21 bisa dinaikkan menjadi Rp 5 juta lebih,'' katanya. Namun, andai developer tidak melakukan modifikasi apa-apa, harga patokan itu tentu saja tidak bisa ditawar-tawar lagi ■ *HS*

ISTIMEWA

KOMPLEK RUMAH MUNGIL DI MALANG BOLEH MEMODIFIKASI HARGA

BANDUNG

Gairah Bisnis Hunian Menengah

Bisnis hunian di Bandung makin menghangat. Peluang ada di rumah kelas bawah, tapi pasok mengalir dari permukiman menengah dan mewah. Berikut analisa Ir. Budi Prasojo, Konsultan Properti dari BHP/SGT.

Bandung sebagai ibukota propinsi paling dekat dengan Jakarta mengalami perkembangan perekonomian yang cepat. Sejak lima tahun terakhir kecuali tahun 1990, rata-rata pertumbuhan ekonomi Bandung (kodya dan kabupaten) sekitar 9 - 10 persen, yang berarti diatas rata-rata perekonomian Indonesia yang besarnya 6 - 7persen per tahun.

Pertumbuhan ini didukung oleh pengembangan industri, pertanian, jasa dan lainya. Salah satu indikatornya dapat di lihat dari nilai ekspor yang tumbuh rata-rata 63,43 persen pertahun untuk Kodya Bandung dan 16,96 persen untuk Kabupaten Bandung. GDP tumbuh sekitar 44-52 persen dalam 6 tahun antara 1987-1993. Sedangkan *income* perkapita tumbuh sekitar 29-30 persen dalam 6 tahun yang sama.

Pertumbuhan populasi di Kodya dan Kabupaten Bandung menunjukan grafik yang relatif stabil dari total 2,1 juta tahun 1985 menjadi 4,9 juta tahun 1992. Struktur populasi Bandung sebagian besar berusia muda. Pada tahun 1992 hampir setengahnya berusia di bawah 20 tahun. Sekitar 55 persen dari total populasi merupakan kekuatan tenaga kerja yang benar. Propinsi ini diperkirakan akan sama hingga tahun 2000.

Dari total populasi pekerja di Bandung 2,68 juta tahun 1992 terdiri dari 16,83 persen bekerja pada pemerintahan dan militer, 20,07 persen swasta, 7,86 persen di sektor industri, 0,99 persen transportasi, 16,11 persen sebagai pedagang, 3,69 persen pengrajin, 1,10 persen petani dan lain - lain 33,35 persen. Pertumbuhan populasi diBandung rata-rata naik 3,45 persen dan pertumbuhan jumlah rumah tangga naik rata-rata 2,7 persen.

PASAR PERUMAHAN.

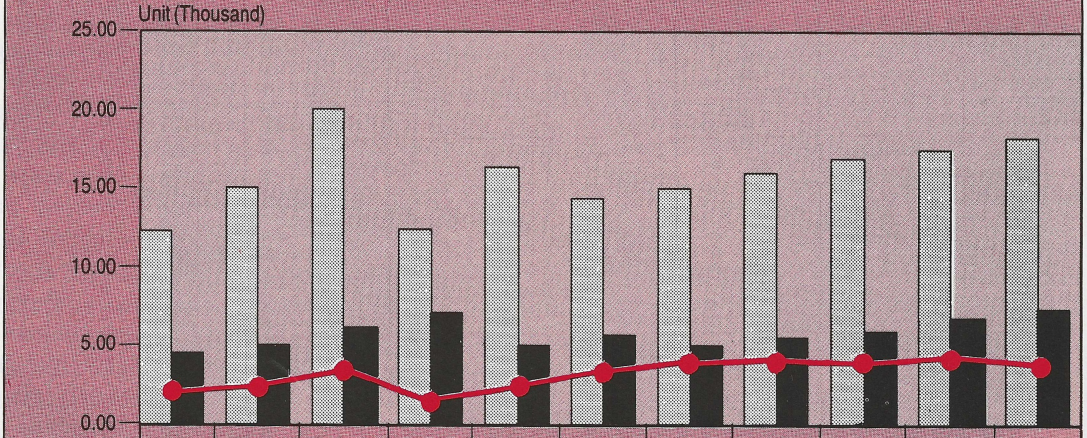
Melihat prosentasi rumah tangga dan status rumah di Bandung,tampak adanya dua bagian besar. Yaitu berstatus milik sendiri 75 persen dan 25 persen berstatus kontrak, sewa, dinas dan lainya. Adapun kondisi rumah permanen dan semi permanen di Bandung rata-rata 40 persen.

Dari data statistik pada tahun 1993 juga menunjukkan bahwa hampir 20 persen dari jumlah rumah tangga di Bandung mengeluarkan uang diatas Rp.150.000 per bulan untuk perumahan. Dengan demikian terlihat adanya kebutuhan akan perumahan cukup kuat diimbangi oleh kemampuan personal yang mamadai.

Realisasi pembangunan perumahan oleh developer dan Perumnas di Indonesia rata-rata 11,07 persen, di Jawa Barat 17,40 persen dan di Bandung 4,53 persen. Proyeksi pembangunan perumahan di Indonesia 6,62 persen, di Jawa Barat 8,62 persen dan di Bandung 6,12 persen.

Persediaan atau stok penawaran perumahan di Bandung naik turun sesuai dengan perkembangan ekonomi. Dari diagram akan terlihat bahwa tidak semua

DEMAND, SUPPLY AND TAKE UP
BANDUNG HOUSING MARKET 1988-1998



	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Pot. Demand	11.73	14.83	20.10	13.04	15.82	14.34	14.79	15.27	15.79	16.35	16.95
Supply	4.50	5.00	6.16	7.15	5.06	5.75	5.31	5.63	5.98	6.34	6.73
Take-Up	2.25	2.50	3.52	2.03	2.79	3.45	3.58	4.28	4.36	4.91	4.71

Pot.Demand Supply Take-Up

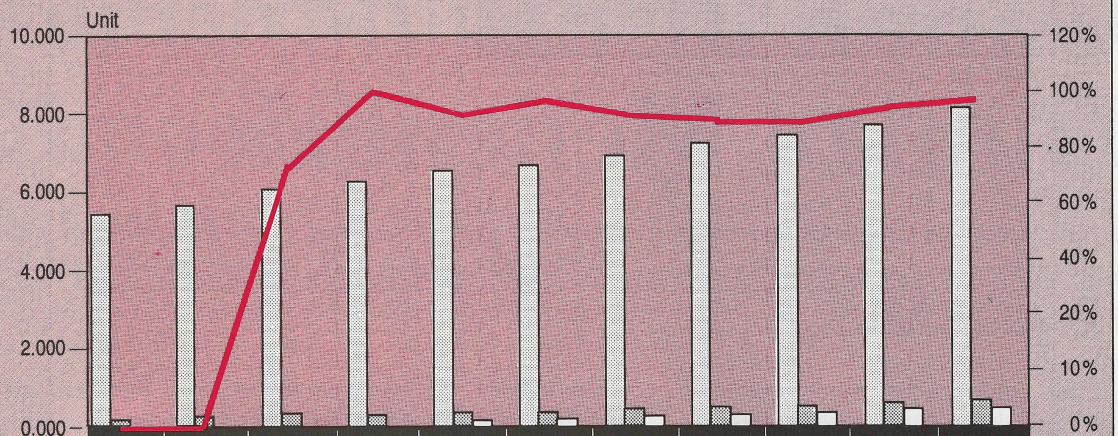
Source : BPS, Pemda, Developer, SGT-BHP

penawaran terserap oleh pasar. (*Lihat diagram Demand, Supply dan Take Up Bandung Housing Market 1988-1998*)

Selisih antara *Demand, Supply* dan *Take Up* terjadi karena beberapa hal. *Pertama*, masyarakat membangun rumah sendiri sebesar 75 persen dari potensi permintaan. *Kedua*, target *market* di Bandung lebih banyak masyarakat menengah ke bawah dimana daya belinya terbatas. *Ketiga*, golongan menengah atas tidak puas dengan kondisi penawaran perumahan yang ada baik dari segi desain, lokasi, aksesibilitas dan fasilitas lingkungannya.

Sejak pertengahan 1993 hingga sekarang penawaran perumahan kembali bergairah. Penawaran bunga bank yang menurun membuat masyarakat mengalihkan menanam modal pada sektor properti seperti perumahan. Seperti juga di Jabotabek, pasar perumahan di Bandung yang berpotensi sebagai pembeli berada pada golongan menengah keatas. Padahal kebutuhan perumahan terbesar pada masyarakat golongan bawah.

DEMAND, SUPPLY AND TAKE UP
BANDUNG APARTMENT MARKET 1990-2000



	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Permanent Expats	5.723	5.895	6.072	6.372	6.563	6.760	6.997	7.242	7.495	7.757	8.029
Pot. Demand	0.250	0.265	0.280	0.290	0.300	0.310	0.320	0.330	0.350	0.365	0.385
Supply	0.000	0.000	0.020	0.020	0.070	0.095	0.175	0.200	0.225	0.250	0.275
Take-Up	0%	0%	75%	100%	92%	95%	91%	90%	89%	94%	95%

Source : **Developer, SGT - BHP**

PASAR APARTEMEN.

Bagaimana dengan bisnis apartemen? Ternyata sektor ini di Bandung belum segairah atau sepesat kota Jakarta atau Surabaya, meski jumlah *expatriate* yang bekerja di Bandung cukup besar. Berdasarkan data statistik jumlah tenaga asing di Bandung dari tahun ke tahun mengalami peningkatan, mereka lebih terkonsentrasi pada bidang industri dan jasa. Utuk akomodasi mereka, saat ini ditempatkan di beberapa rumah-rumah sewa atau mess yang disediakan oleh perusahaan yang bersangkutan.

Dengan demikian prospek apartemen di Bandung cukup memberi peluang (*lihat diagram*), kalau mengamati beberapa investor yang telah dan sedang membangun apartemen yang umumnya dengan sistem sewa, seperti Setiabudi Apartemen (30 unit), Hasanah Regency (50 unit), Setrasari Apartemen (80 unit), Atau dengan paduan sistem jual dan sewa seperti Royal Apartemen (100 unit) dan Dago Apartemen (70 unit).

Pembangunan apartemen sebagai salah satu alternatif keterbatasan lahan lahan di Bandung tidak dapat dihindari lagi mengingat perkembangan kota Bandung yang semakin pesat. Sehingga pasar apartemen pada 3-5 tahun yang akan datang akan semakin semarak. ■

RUMAH-RUMAH DI BANDUNG PASOKNYA LEBIH BESAR

PERUMAHAN DI LINGKAR LUAR

Harga Ratusan Juta dan Laku

Sampai saat ini jalan lingkar luar yang menghubungkan sisi-sisi luar wilayah DKI Jakarta memang belum seluruhnya terbangun, bahkan sebagian besar masih dalam bentuk konsep. Tapi langkah antisipasi terhadap rencana pembangunan jalan lingkar luar sudah lama berjalan. Hal itu tampak dari sejumlah developer yang sudah mulai membangun dan memasarkan kompleks permukiman sejak puluhan tahun yang lalu. Seperti Taman Meruya Ilir seluas 70 hektar, sudah dibangun sejak lebih dari 10 tahun lalu, dan kini tinggal beberapa unit lagi yang tersedia.

Jalan lingkar luar ini, sesuai Rencana Umum Tata Ruang Pemda DKI Jakarta tahun 1985-2005, juga akan menghubungkan sentra primer Jakarta Barat yang berada di daerah Kembangan dengan sentra Pimer Jakarta Timur di Penggilingan.

Dari hasil survai *Properti Indonesia*, hampir sepanjang jalan lingkar luar ini sudah dipadati oleh kompleks-kompleks perumahan kelas menengah - atas. Untuk wilayah barat misalnya, ada Pantai Indah Kapuk, Taman Kencana, Bumi Cengkareng Baru, Palm View Garden, Taman Semanan Indah, Kosambi Baru, Puri Indah, Kedoya Garden, Taman Permata Buana, Taman Meruya Ilir, Meruya Grand Villa, Taman Alfa Indah dan Kebun Jeruk Regency.

ISTIMEWA

SALAH SATU PERUMAHAN DI LINGKAR LUAR JAKARTA

Kemudian di sekitar jalan lingkar selatan, lahan yang sudah digarap mulai dari Bumi Bintaro Permai, Garden City Bintaro Jaya, Flamboyan Village, Taman Rempoa Indah, Pratama Hills, Bona Indah Garden, Bumi Karang Indah, Villa Delima, Tanjung Mas Raya, Tanjung Barat Indah dan Rancho Indah.

Sedang di sepanjang jalan lingkar timur ada Cikunir Park, Jati Bening Estate, Pondok Jati Indah, Villa Bintara, Bintara Jaya, Griya Bintara Indah, Duta Kranji, Malaka Country Estate, Taman Pulo Indah, Concord 2000 Estate dan Taman Modern.

Perumahan-perumahan tersebut di atas semuanya adalah rumah menengah atas mulai harga jual Rp 59 Juta di Griya Bintara Indah sampai Rp 1,5 miliar di Pratama Hills. Mahalnya harga rumah ini, agaknya dipengaruhi oleh harga tanah yang sudah cukup tinggi. Di seputar jalan lingkar barat, misalnya, harga per meter persegi mencapai Rp 700.000 sampai Rp 1,1 juta. Di jalan lingkar selatan, Rp 900 ribu sampai Rp 1,1 juta per meter persegi. Sedangkan di jalan lingkar timur Rp 600 ribu sampai Rp 700 ribu per meter persegi.

Menjamurnya kompleks perumahan yang membidik segmen pasar yang sama, tampaknya cukup menguntung-kan konsumen. Menurut salah seorang staf *marketing* perumahan Rancho Indah, dalam menentukan harga developer sangat berhati-hati. Karena ada pesaing yang berdekatan yakni Tanjung Barat Indah dan Tanjung Mas Raya. Tapi lain bagi perumahan yang menonjolkan eksklusifitas lingkungan seperti Pratama Hills. Meski harga tanah di perumahan sekitarnya rata-rata masih Rp 900.000, kini Pratama Hills sudah mematok harga Rp 1.100.000. Bahkan bulan depan akan naik menjadi Rp 1.250.000.

Menurut catatan *Properti Indonesia*, sepanjang tahun 1994 ini kenaikan harga rumah baru terjadi sekali, yakni sebesar 3-5 persen. Kenaikan tersebut, menurut Ir. Joko Cahyono, Manajer Pemasaran Bumi Bintaro Permai untuk menyesuaikan dengan kenaikan bahan bangunan. Kenaikan yang sama juga terjadi di perumahan Griya Kencana untuk T 122,5/120 harga lamanya Rp 114 juta, kini menjadi Rp 120 juta.

Pembaca, listing perumahan kali ini menyajikan lebih dari 30 lokasi perumahan menengah-atas yang akan mengandalkan akses jalan utamanya melalui jalan lingkar luar. Sebagian besar masih membuka penjualan bagi Anda yang berminat ■ *JY*

TANJUNG BARAT INDAH

Developer : Hatmohadji & Kawan
Alamat : Jl. KH. Hayam Wuruk No. 31, Jakarta Pusat
Telepon : 322701, 362061
Lokasi : Tanjung Barat, Pasar Minggu, Jakarta Selatan

Tipe rumah yang dipasarkan :

T 160/252	:	Rp	330.500.000
T 156/278	:	Rp	403.500.000
T 185/452	:	Rp	515.300.000
T 285/371	:	Rp	528.800.000
T 214/571	:	Rp	621.200.000

Keterangan :
Lokasinya tepat di pinggir jalan lingkar luar Jakarta Selatan. Luas seluruh permukiman ini 18 hektar. Akses jalannya cukup baik dan ada kendaraan umum. Fasilitas yang disediakan adalah lapangan tenis, jaringan telepon, sekolah, puskesmas, mushola dan jalan dengan lebar 8-15 m beraspal hotmix.

TANJUNG MAS RAYA

Developer : PT Town & City Properties
Alamat : Jl. Raya Lenteng Agung, Pasar Minggu
Telepon : 7810521, 7810522
Lokasi : Tanjung Barat, Pasar Minggu

Tipe rumah yang dipasarkan :

T 168/200	:	Rp	305.100.000
T 270/300	:	Rp	478.440.000
T 290/375	:	Rp	569.450.000

Keterangan :
Letaknya di pinggir Jl Raya Lenteng Agung dan berseberangan dengan stasiun kereta api Tanjung Barat. Luas seluruhnya 45 hektar. Tanahnya bekas tegal. Akses jalannya cukup baik dan ada kendaraan umum. Fasilitas yang akan disediakan antara lain sport centre, pusat perbelanjaan, jaringan telepon dan jalan beraspal hotmix dengan lebar antara 8 sampai 20 m.

BUMI BINTARO PERMAI

Developer : PT Permada Binangun Jaya
Alamat : Jl Bintaro Puspita I/ K 26, Jakarta
Telepon : 7362641, 7363595
Lokasi : Bintaro

Tipe rumah yang dipasarkan :

T 93/150	:	Rp	182.250.000
T 93/200	:	Rp	219.750.000
T 120/200	:	Rp	240.000.000
T 165/200	:	Rp	273.750.000
T 230/335	:	Rp	429.750.000
T 242/398	:	Rp	486.000.000

Keterangan :
Perumahan ini nantinya berada di pinggir jalan lingkar luar Jakarta dan jalan tol Serpong. Akses jalannya cukup baik dan ada kendaraan umum. Luas seluruhnya 33 hektar, saat ini sudah memasuki tahap II. Tanahnya bekas tegal. Fasilitas yang akan disediakan antara lain lapangan tenis, kolam renang, sekolah dan taman bermain.

BUMI KARANG INDAH

Developer : PT Java Teakfurn
Alamat : Jl Karang Tengah Raya, Bumi Karang Indah, Lebak Bulus, Jakarta Selatan
Telepon : 7508444, 7513757
Lokasi : Karang Tengah, Lebak Bulus

Tipe rumah yang dipasarkan :

T 218/282	:	Rp	444.600.000
T 233/300	:	Rp	473.100.000
T 234/377	:	Rp	550.800.000
T 550/560	:	Rp	955.000.000

Keterangan :
Harga di atas mulai berlaku bulan Mei 1994. Lokasinya dari jalan lingkar luar selatan kurang lebih 3 km. Luas seluruhnya 25 hektar. Tanahnya bekas tegalan. Akses jalannya cukup baik dan ada kendaraan umum. Fasilitas yang disediakan antara lain kolam renang dan lapangan tenis.

VILLA DELIMA

Developer : PT Villa Desta dan PT Tunas Kwartas Cipta
Alamat : Jl Karang Tengah Raya No. 9, Lebak Bulus, Jakarta Selatan
Telepon : 7503001-2
Lokasi : Karang Tengah, Lebak Bulus

Tipe rumah yang dipasarkan :

T 131/153	:	Rp	210.000.000
T 150/187	:	Rp	245.000.000
T 302/230	:	Rp	375.000.000
T 407/515	:	Rp	680.000.000
T 467/518	:	Rp	737.500.000

Keterangan :
Harga tersebut mulai berlaku sejak April 1994. Lokasinya dari jalan lingkar luar selatan kurang lebih 3 km. Akses jalannya cukup baik dan ada kendaraan umum. Jalan di dalam permukiman lebarnya antara 8-15 m beraspal hotmix. Lokasinya dulu bekas tegalan. Fasilitas yang akan disediakan antara lain kolam renang, lapangan tenis, fitness centre dan ruang serbaguna.

BONA INDAH GARDEN

Developer : PT Bonauli Real Estate
Alamat : Jl. Lebak Bulus I, Jakarta Selatan
Telepon : 7692741, 7511290/91, 7511284,
Lokasi : Lebak Bulus, Jak-Sel.

Tipe rumah yang dipasarkan :

T 186/195	:	Rp	354.000.000
T 186/198	:	Rp	357.300.000
T 186/200	:	Rp	359.500.000
T 186/199	:	Rp	358.400.000

Keterangan :
Luas seluruhnya 40 hektar, tanahnya bekas tegalan. Dari jalan lingkar luar selatan, jaraknya sekitar 1 km. Akses jalannya cukup baik dan tersedia kendaraan umum. Fasilitas yang disediakan antara lain lapangan tenis, jaringan parabola, taman bermain, pusat perbelanjaan, poliklinik dan sekolah TK.

KEDOYA GARDEN

Developer : PT Sumber Cipta Sarana
Alamat : Wisma Nusantara lt. 21, Jl. MH. Thamrin, Jakarta
Telepon : 325868, 332973, 337991-2
Lokasi : Kedoya

Kavling yang dipasarka berukuran antara 495 m^2 sampai 2.750 m^2
Keterangan :
Perumahan ini hanya menjual kavling. Harga per meter persegi Rp 1.200.000, belum termasuk PPN, biaya notaris, IMB, listrik, telepon, saluran parabola, mini PAM dan balik nama. Dari jalan lingkar barat kurang lebih 3 km. Akses jalannya cukup baik dan ada kendaraan umum. Fasilitas yang akan disediakan antara lain semua jaringan berada di bawah tanah, jalan menggunakan paving block, jogging track, club house dan ruang serbaguna.

PERMATA HIJAU REGENCY - KEBUN JERUK

Developer : PT Copylas Indonesia
Alamat : Jl Joglo Raya No. 48, Kebun Jeruk, Jak.Sel.
Telepon : 5843140-1
Lokasi : Joglo, Jakarta Selatan

Tipe rumah yang dipasarkan :

T 206/200	:	Rp	390.000.000
T 262/222	:	Rp	450.000.000
T 280/220	:	Rp	500.000.000
T 315/264	:	Rp	520.000.000
T 480/393	:	Rp	800.000.000

Keterangan :
Perumahan ini nantinya akan dilalui oleh jalan lingkar luar Barat. Luas seluruhnya 150 hektar, tanahnya bekas tegalan. Akses jalannya cukup baik dan ada kendaraan umum. Disamping itu juga akan dibangun kondominium dan comercial area. Fasilitas yang akan disediakan adalah sport centre dan pusat perbelanjaan.

TAMAN MERUYA ILIR

Developer : PT Labrata
Alamat : Kedoya Elok Plaza blok DD 67-69, Jl. Panjang, Jakarta
Telepon : 5806886
Lokasi : Meruya Ilir

Tipe rumah yang dipasarkan :

T 88/285	:	Rp	253.000.000

Keterangan :
Perumahan ini berada di pinggir jalan tol Jakarta-Merak. Dan nantinya juga berada di pinggir jalan lingkar luar barat Jakarta. Disamping menjual rumah, juga menjual kavling. Adapun ukurannya antara 150 m^2 sampai 450 m^2. Sedang harga tanahnya per meter persegi berkisar Rp 650.000 - Rp 900.000. Akses jalannya cukup baik dan tersedia kendaraan umum. Fasilitas yang disediakan antara lain lapangan tenis, jaringan telepon dan jalan beraspal hotmix dengan lebar 7-15 m.

TAMAN PERMATA BUANA

Developer : PT Mustika Karya Sejati
Alamat : Jl. Buana Biru Besar I/ 24, Kembangan, Jakarta Barat
Telepon : 6194860, 6196398, 6196407
Lokasi : Kembangan Utara, Rawa Buaya, Jakarta Barat

Tipe rumah yang dipasarkan :

T 134/136	:	Rp	210.353.000
T 162/136	:	Rp	228.063.000
T 210/230	:	Rp	357.385.000

Keterangan :
Luas area permukiman ini 100 hektar, namun sekarang baru digarap separohnya. Tanahnya bekas sawah. Bila nanti sudah tergarap semua, akan berada tepat di pinggir jalan lingkar luar Barat. Akses jalannya cukup baik dan ada kendaraan umum. Fasilitas yang disediakan antara lain lapangan tenis, parabola dan jaringan telepon.

TAMAN KENCANA

Developer : PT Taman Griya Kencana
Alamat : Jl Jembatan Tiga No. 2D, Jakarta Utara
Telepon : 6697651
Lokasi : Cengkareng

Tipe rumah yang dipasarkan :

T 122,5/120	:	Rp	120.202.000
T 236/200	:	Rp	253.973.000
T 161/214	:	Rp	215.355.000
T 167/209	:	Rp	212.940.000
T 386/262	:	Rp	379.459.000
T 304/300	:	Rp	348.891.000

Keterangan :
Harga di atas sudah termasuk IMB dan sertifikat. Khusus untuk rumah yang menghadap ke timur ada tambahan

harga sebesar 3 persen. Lokasinya berada di pinggir jalan lingkar luar barat. Luas area 60 hektar, dan tanahnya bekas sawah. Akses jalannya cukup baik dan tersedia kendaraan umum. Fasilitas yang disediakan antara lain taman bermain, lapangan tenis, lapangan basket dan jalan beraspal hotmix dengan lebar 8 - 20 m..

CIKUNIR PARK

Developer : PT Antilope Maju
Alamat : Gedung Setiabudi II lt. 4, Jl. HR. Rasuna Said, Jakarta
Telepon : 5207510
Lokasi : Jl. Raya Jati Bening, Bekasi

Tipe rumah yang dipasarkan :

T 65/120	:	Rp	66.434.000
T 68/126	:	Rp	69.580.000
T 68/144	:	Rp	75.636.800
T 72/180	:	Rp	89.001.000
T 65/222	:	Rp	105.845.295
T 72/200	:	Rp	105.639.500
T 120/761	:	Rp	310.617.950

Keterangan :
Harga di atas sudah termasuk PPN, PPAT, IMB dan sertifikat balik nama. Luas area seluruhnya 70 hektar, tanahnya bekas sawah dan tegalan. Saat ini sedang dipasarkan tahap II sebanyak 136 unit, sedang tahap pertama sebanyak 250 unit sudah dihuni. Akses jalannya cukup baik. Dari Jl. Raya Jati Bening masuk 200 m. Fasilitas yang akan disediakan antara lain jaringan telepon, sport centre dan parabola. Semua jaringan kabel berada di bawah tanah.

TAMAN BOUGEN-VILLE ESTATE

Developer : PT Multi Mitra Serasi
Alamat : Jl. Raya Pasar Minggu No. 7, Jakarta Selatan
Telepon : 7994779, 7995299, 7995303
Lokasi : Kalimalang, Bekasi

Tipe rumah yang dipasarkan :

T 100/511	:	Rp	290.750.000
T 150/206	:	Rp	196.650.000
T 85/460	:	Rp	259.355.000
T 205/280	:	Rp	260.915.000

Keterangan :
Lokasi permukiman ini kira-kira 2 km dari rencana pembangunan jalan lingkar luar timur. Lokasinya berada di pinggir Jl. Kali Malang. Luasnya 17 hektar dan tanahnya bekas sawah darat. Akses jalannya cukup baik dan tersedia kendaraan umum. Jalan di dalam lokasi menggunakan paving block dengan lebar 7-12 m. Fasilitasnya antara lain lapangan tenis, parabola dan taman bermain.

GRIYA BINTARA INDAH

Developer : PT Intra Caraka dan PT Inti Properindotama
Alamat : Jl Letjend Suprapto 83, Jakarta
Telepon : 4214691, 4245961
Lokasi : Bintara Jaya, Bekasi Barat

Tipe rumah yang dipasarkan :

T 42/78	:	Rp	59.300.000
T 52/120	:	Rp	80.900.000
T 64/132	:	Rp	95.500.000
T 74/132	:	Rp	99.700.000
T 100/200	:	Rp	147.900.000
T 160/180	:	Rp	209.400.000

Keterangan :
Dari rencana jalan lingkar luar timur kurang lebih 1 km. Lokasinya berada di belakang perumahan Pondok Cipta. Tanahnya bekas tegal. Jalan di lingkungan permukiman beraspal hotmix dan paving block lebar 7-15 m. Fasilitasnya antara lain lapangan tenis dan taman bermain.

BINTARA JAYA

Developer : PT Masnaga Raya Real Estate
Alamat : Central Plaza lt. 14, Jl. Jend. Sudirman, Jakarta
Telepon : 5252834, 5252842, 5710978
Lokasi : Bintara Jaya, Bekasi Barat

Tipe rumah yang dipasarkan :

T 60/110	:	Rp	70.500.000
T 85/135	:	Rp	83.250.000
T 104/176	:	Rp	118.300.000
T 114/240	:	Rp	149.000.000

Keterangan :
Harga di atas mulai berlaku sejak Juli 1994. Tanahnya bekas tegal. Lokasinya berdekatan dengan jalan tol Jakarta Cikampek. Dari rencana pembangunan jalan lingkar luar timur kurang lebih 500 m. Akses jalannya cukup baik.

MALAKA COUNTRY ESTATE

Developer : PT Nusa Persada
Alamat : Jl Malaka Merah II, No 11-14, Malaka Country Estate, Pondok Kopi, Klender, Jakarta Timur
Telepon : 8612448, 8612840
Lokasi : Jl. Raya Pondok Kopi, Jakarta Timur

Tipe rumah yang dipasarkan :

T 52/88	:	Rp	75.000.000
T 94/144	:	Rp	140.000.000
T 94/160	:	Rp	150.000.000

Keterangan :
Harga di atas mulai berlaku sejak April 1994, sudah termasuk PPN, IMB, Akte jual beli, HGB, pompa listrik dan taman. Luas permukiman ini 12,5 hektar. Akses jalannya cukup baik dan tersedia angkutan umum. Semua jalan di dalam lokasi menggunakan paving block dengan lebar 8-10 m. Fasilitas yang disediakan antara lain lapangan tenis, jaringan telepon dan parabola.

TAMAN PULO INDAH

Developer : PT Aneka Elok
Alamat : Jl Raya Penggilingan, Cakung, Jakarta Timur
Telepon : 4602700
Lokasi : Cakung

Tipe rumah yang dipasarkan :

T 88/153	:	Rp	166.800.000
T 98/85	:	Rp	188.800.000
T 118/200	:	Rp	218.800.000
T 258/220	:	Rp	346.800.000
T 308/300	:	Rp	438.800.000

Keterangan :
Harga di atas mulai berlaku sejak Juli 1994, belum termasuk PPN, balik nama dan akte jual beli. Luas lahan seluruhnya 30 hektar, tanahnya bekas sawah darat. Akses jalannya cukup baik dan tersedia kendaraan umum. Fasilitas yang disediakan antara lain sport centre dan air PAM.

CONCORD 2000 ESTATE

Developer : PT Quarlintas Sembada
Alamat : Jl. Pemuda 73, Jakarta Timur
Telepon : 4701357
Lokasi : Jl. Sentra Primer Baru, Penggilingan, Jakarta Timur

Tipe rumah yang dipasarkan :

T 104/109	:	Rp	192.940.000
T 123/180	:	Rp	220.582.500
T 141/200	:	Rp	247.537.500
T 170/240	:	Rp	296.635.000
T 221/300	:	Rp	375.437.500
T 210/300	:	Rp	367.875.000

Keterangan :
Harga di atas sudah termasuk PPN, IMB, akte jual beli, jaringan telepon dan parabola. Perumahan ini berada di depan kantor walikota Jakarta Timur. Total lahan 23 hektar, tanahnya bekas sawah darat. Semua jalan di dalam lokasi menggunakan aspal hotmix dengan lebar 8-15 m.

PRATAMA HILLS

Developer : PT Bangun Tjipta Pratama
Alamat : Jl Pemuda 296 Jakarta Timur
Telepon : 4894200, 4892870
Lokasi : Jl H. Sijan, Lebak Bulus, Jakarta Selatan

Ukuran kavling 400 m^2 sampai 743 m^2
Keterangan :
Lokasinya sekitar 2 km dari jalan lingkar luar Jakarta Selatan. Akses jalannya cukup baik. Dulu tanahnya bekas perkebunan penduduk dengan topografi berbukit-bukit. Jumlah kavling yang dipasarkan tinggal 20 unit lagi. Harga tanah per m^2 Rp 1.100.000. Sedang harga bangunannya tergantung dari bahan yang diinginkan oleh pembeli. Konsep permukiman ini adalah rumah taman, sehingga menerapkan sistem keamanan 24 jam dengan peralatan CCTV. Sedang fasilitas lingkungan lain yang disediakan antara lain lapangan tenis, jaringan telepon, jogging track, kolam renang dan sentral parabola.

KOSAMBI BARU

Developer : PT Taman Harapan Indah
Alamat : Perumahan Taman Semanan Indah
Telepon : 5413484-6, 5401908
Lokasi : Semanan, Cengkareng

Tipe rumah yang dipasarkan :

T 74/135	:	Rp	126.175.000
T 93/90	:	Rp	101.155.000
T 103/162	:	Rp	155.455.000
T 106/112,5	:	Rp	126.395.000
T 120/135	:	Rp	142.460.000
T 137/135	:	Rp	165.900.000

Keterangan :
Lokasinya hanya 300 m dari jalan lingkar luar Jakarta Barat. Luas seluruhnya ada 85 hektar dan tanahnya bekas sawah. Akses jalannya cukup baik dan dilalui kendaraan umum. Fasilitas yang disediakan adalah pusat perbelanjaan, jalan lebar antara 7-15 m terbuat dari hotmix dan paving block.

FLAMBOYAN VILLAGE

Developer : PT Flamboyant Mitra Grya
Alamat : Jl. Flamboyant Anggun blok A2/6-9, Rempoa, Tangerang
Telepon : 741576-741172
Lokasi : Rempoa

Tipe rumah yang dipasarkan :

T 136/175	:	Rp	182.850.750
T 166/202	:	Rp	215.614.020
T 176/200	:	Rp	220.111.000
T 176/198	:	Rp	218.942.980

Keterangan :
Dari Jl. Rempoa Raya masuk kurang lebih 200 m. Luas seluruhnya 10 hektar dan tanahnya bekas tegalan. Akses jalan menuju lokasi cukup baik dan ada kendaraan umum. Fasilitas yang akan disediakan antara lain lapangan tenis, hall fitness centre, gedung pertemuan, jaringan telepon, jalan beraspal hotmix dan interblok dan taman bermain.

TAMAN REMPOA INDAH

Developer : PT Taman Rempoa Indah
Alamat : Jl. Jendral S. Parman H-1, Jakarta
Telepon : 5307787-8
Lokasi : Rempoa, Ciputat, Tamgerang
Tipe rumah yang dipasarkan :
T 122/180 : Rp 177.000.000
T 158/266 : Rp 252.820.000
T 158/375 : Rp 326.170.000
T 158/379 : Rp 328.770.000
Keterangan :
Harga di atas mulai berlaku Juni 1994. Luas area seluruhnya 10 hektar. Tanahnya bekas perkampungan dan tegalan. Dari Jl Rempoa Raya masuk kurang lebih 200 m. Sedang dari rencana jalan lingkar selatan Jakarta Selatan sekitar 2 km. Akses jalannya cukup baik dan ada kendaraan umum. Jaringan telepon dan jaringan listrik berada di bawah tanah. Fasilitas yang disediakan antara lain kolam renang, lapangan tenis dan ruang serba guna.

GARDEN CITY BINTARO JAYA

Developer : PT Jaya Real Property
Alamat : Taman Bintaro Jaya sektor 7, Pondok Aren, Tangerang
Telepon : 7450540-41, 7450544
Lokasi : Bintaro Jaya, Pondok Aren, Tangerang
Tipe rumah yang dipasarkan :
Pondok Bintaro
T 54/120 : Rp 70.470.000
T 86/180 : Rp 108.150.000
Sektor 9
T 49/96 : Rp 74.470.000
T 69/120 : Rp 97.350.000
T 85/144 : Rp 118.030.000
T 137/180 : Rp 164.450.000
T 227/300 : Rp 369.835.000
River Park
T 154/216 : Rp 260.570.000
T 180/300 : Rp 341.400.000
T 227/400 : Rp 447.335.000
Keterangan :
Permukiman ini lokasinya tepat di pinggir jalan lingkar luar Jakarta Selatan. Tanahnya bekas tegalan. Akses jalan menuju lokasi cukup baik dan tersedia kendaraan umum. Fasilitas yang disediakan antara lain pusat perbelanjaan, gedung serbaguna, club house dan jaringan telepon.

RANCO INDAH

Developer : PT Fadent Merapi Sindoro
Alamat : Jl H.O.S. Cokroaminoto No.116, Menteng, Jakarta Pusat
Telepon : 323678
Lokasi : Tanjung Barat, Pasar Minggu, Jak-Sel.
Tipe rumah yang dipasarkan :
T 220/281,5 : Rp 345.550.000
T 220/285 : Rp 348.000.000
Keterangan :
Luas area seluruhnya 15 hektar, dan tanahnya bekas tegalan. Lokasinya tepat di pinggir jalan lingkar luar Jakarta Selatan. Akses jalannya cukup baik dan tersedia kendaraan umum. Fasilitas yang disediakan antara lain lapangan tenis, jaringan telepon dan jalan lebar 6-10 m beraspal hotmix.

TAMAN ALFA INDAH

Developer : PT Alfa Goldland Realty
Alamat : Taman Alfa Indah Blok A - 10, Jakarta
Telepon : 5841600
Lokasi : Joglo
Tipe rumah yang dipasarkan :
T 90/102 : Rp 160.000.000
T 124/200 : Rp 248.800.000
T 233/287 : Rp 474.000.000
T 250/313 : Rp 514.000.000
T 262/421 : Rp 594.000.000
Keterangan :
Harga ini mulai berlaku sejak Juli 1994. Di samping itu juga menjual kavling dengan ukuran antara 314 m^2 sampai 482 m^2. Fasilitas yang disediakan antara lain kolam renang, lapangan tenis dan jalan dengan lebar 10-20 m.

MERUYA GRAND VILLA

Developer : PT Putra SentraPertiwi
Alamat : Wisma Bank Dharmala lt.20,Jl.Jend. Sudirman kav. 28 Jakarta
Telepon : 5212121
Lokasi : Meruya
Tipe rumah yang dipasarkan :
T 180/214 : Rp 365.800.000
T 180/192 : Rp 350.400.000
T 375/331 : Rp 681.700.000
T 375/329 : Rp 680.300.000
T 300/320 : Rp 584.000.000
Keterangan :
Harga di atas mulai berlaku bulan Agustus 1994. Luas seluruhnya 36 hektar dan tanahnya bekas tegal. Akses jalannya cukup baik, tapi belum ada kendaraan yang menuju ke lokasi. Menurut rencana permukiman ini akan dipadukan dengan apartemen. Fasilitas yang disediakan antara lain club house, taman dan jalan dengan lebar 7-15 m beraspal hotmix.

TAMAN MODERN

Developer : PT Modernland Realty
Alamat : Jl. Hartono Boulevard Kav. 10, Modernland Cipondoh, Tangerang
Telepon : 5228888
Lokasi : Jl. Raya Bekasi Km 24 Telp. 4603790
Tipe rumah yang dipasarkan :
T 72/104 : Rp 124.650.000
T 300/350 : Rp 466.150.000
T 300/378 : Rp 483.150.000
Keterangan :
Luas yang dibangun sekarang ini ada 60 Ha, tanahnya bekas sawah & tagalan. Dan untuk tahap berikutnya akan dikembangkan sampai 300 Ha. Dari rencana jalan lingkar luar kurang lebih 500 m. Akses jalannya cukup baik. Fasilitas yang disediakan antara lain sport centre dan akan dibangun pusat perbelanjaan.

PONDOK JATI INDAH

Developer : PT Bumi Citra Graha
Alamat : Jl Kebayoran Baru No. 7-8 Kebayoran Baru Mall
Telepon : 7210114, 7220074
Lokasi : Jatikramat, Bekasi
Tipe rumah yang dipasarkan :
T 42/84 : Rp 51.750.000
T 49/99 : Rp 59.250.000
Keterangan :
Luasnya hanya 3,5 hektar. Lokasinya dulu bekas tanah pekarangan. Akses jalan yang menuju ke lokasi sekarang ini dalam keadaan rusak. Lebar jalan di perumahan antara 3,5 m^2 sampai 5,5 m^2 beraspal biasa.

JATI BENING ESTATE

Developer : PT Pelangi Buana Utama
Alamat : Perumahan Jatibening Estate blok G 1 No. 3, Jati Bening, Bekasi
Telepon : 082-133568, 082-2126013
Lokasi : Jati Bening, Bekasi
Tipe rumah yang dipasarkan :
T 60/105 : Rp 74.317.500
T 90/136 : Rp 109.715.000
T 122/92 : Rp 98.933.000
T 130/109 : Rp 109.571.500
T 132/114 : Rp 112.515.000
T 180/180 : Rp 162.720.000
T 172/120 : Rp 169.566.000
Keterangan :
Harga di atas mulai berlaku sejak Juli 1994. Luas area seluruhnya 30 hektar. Dulu lokasinya bekas tanah tegal. Akses jalannya cukup baik. Fasilitas yang akan disediakan antara lain lapangan tenis dan jalan beraspal hotmix dengan lebar 7-14 m.

PURI INDAH

Developer : PT Metropolitan Kencana
Alamat : Jl. Metro Duta Niaga B-5, Pondok Indah, Jakarta
Telepon : 7690308, 7505757
Lokasi : Kembangan, Rawa Buaya, Jakarta Barat
Tipe rumah yang dipasarkan :
T 358/300 : Rp 585.000.000
T 331/375 : Rp 490.200.000
T 371/545 : Rp 743.800.000
Keterangan :
Lokasinya di pinggir jalan tol Jakarta - Merak. Dari rencana pembangunan jalan lingkar luar barat kurang lebih 1 km. Tanahnya bekas sawah dan tegal. Akses jalannya cukup baik dan ada kendaraan umum. Fasilitas yang akan disediakan antara lain sport centre, pusat perbelanjaan, sekolah, jaringan telepon dan taman bermain ■

GBD
INTERIOR DESIGNERS
FOR
HOTELS ▫ OFFICES ▫ BANKS
RESTAURANTS ▫ RESIDENCES
SALONS ▫ SHOPS
PT. GRAHA BRITINDO JAYA
Jl. H. Abdul Majid Dalam II No. 26
Cipete Selatan Jakarta Selatan
Telp : 7512661
▫▫▫

APARTEMEN

Tipe Kecil Sangat Diminati

Jakarta selama ini memang dikenal sebagai kota "mobil." Karena begitu banyaknya orang menggunakan mobil, maka di saat orang pergi dan pulang kerja, secara rutin terjadi kemacetan di berbagai wilayah. Sehingga banyak waktu, energi dan dana yang terbuang percuma setiap harinya.

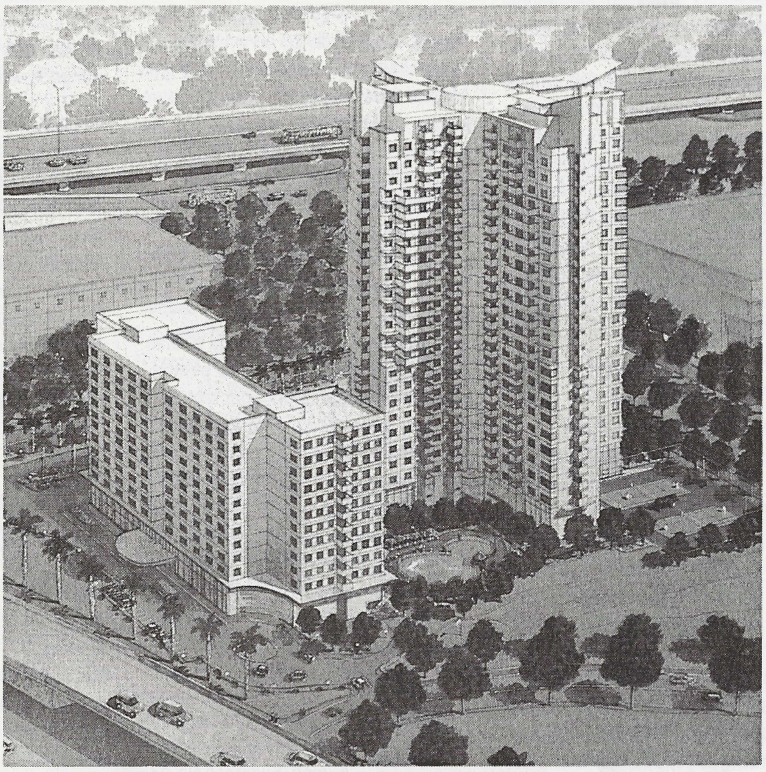
Untuk memecahkan problema tersebut, sejak beberapa tahun terakhir ini banyak ditawarkan lingkungan permukiman jangkung atau apartemen yang lokasinya berada di dekat pusat perkantoran dan pusat perdagangan. Langkah ini, tentu merupakan suatu pergeseran lokasi. Karena sebelumnya, kebanyakan apartemen di bangun di pinggiran.

Apartemen-apartemen yang sedang dibangun di pusat perkantoran segitiga emas Jakarta, antara lain Sahid Palace, Taman Rasuna, Pavilion Park, Batavia City, River View, CitraLand Regency, Cassablanca, dan Java House. Sedang yang berada di pusat perdagangan adalah Mangga Dua Court, Grand Plaza, Pangeran Jayakarta Palace, Hayam Wuruk Plaza, RedTop Square, Oasis Square, ITC Roxy Mas dan Kelapa Gading Tower Condominium.

Dari sejumlah apartemen tersebut, ada beberapa apartemen yang memasarkan unit kecil ukuran 34 m^2 sampai 69 m^2 terdiri dari satu kamar tidur. Tipe ini ternyata mendapat sambutan hangat dipasaran. Contohnya, Semanggi Tower House yang memasarkan tipe satu kamar tidur sekitar 25 persen dari total 334 unit sudah lama habis terjual. Begitu pula dengan Batavia City dan Pangeran Jayakarta Palace. "Setelah kami amati rata-rata pembeli unit apartemen terkecil di Batavia City adalah para profesional muda yang berkantor di Jl Sudirman," kata Ir. M.E. Itje Indrawati, MBA, Manager Marketing Brasali Group. Pernyataan senada juga diutarakan oleh Hikmat Budiman, Manajer Pemasaran Semanggi Tower House. Menurut dia, satu syarat sukses pemasaran tipe kecil lokasinya harus tidak jauh dari pusat bisnis.

Namun, pasok apartemen tipe satu kamar tidur sekarang ini, menurut Ir. Budi Prasojo, Konsultan Properti dari Satyatama Graha Tara masih kurang. Meskipun belum bisa memberikan data secara rinci, tapi Budi memperkirakan peminatnya besar sekali. Karena pasarnya tidak hanya terbatas kepada para profesional muda saja, tapi para mahasiswa yang orang tuanya kaya pun membutuhkannya. Jadi memang patut disayangkan, belum ada developer yang menawarkan tipe-tipe kecil dalam jumlah besar.

Rendahnya minat developer membangun apartemen skala kecil ini, menurut Budi, keuntungan finansialnya memang lebih kecil dibanding dengan apartemen 2 unit kamar tidur. Makanya, dia menambahkan, developer hanya memasarkan dalam jumlah kecil. Sedangkan untuk mampu bersaing memasarkan tipe kecil, menurut Itje, Batavia City menekan efisiensi pemanfaatan lantai sampai 90 persen. ''Sehingga kami dapat memasarkan dengan harga yang lebih murah."



ISTIMEWA

SEMANGGI ROWER HOUSE
25 PERSEN DARI TOTAL UNIT YANG DIPASARKAN ADALAH TIPE KECIL.

Dalam listing apartemen edisi Oktober ini kami menyajikan ada beberapa pasok apartemen baru seperti Java House, Mitra Bahari, Grand Cempaka, Batavia City, dan Pangeran Jayakarta Palace. Di dalamnya akan ditemui unit-unit apartemen kecil dengan 1 kamar tidur ■ *JY*

PARK ROYAL

Developer : PT Sarilembah Tirta Hijau
Lokasi : Jl. Gatot Subroto, JHCC, Jakarta
Telepon : 5717179
Jumlah : 370 unit
Terjual : 30 %
Ukuran Kamar :
1 Kamar tidur luas 61 m^2 sampai 103 m^2,
harga US $ 160.000 - US $ 323.448
2 kamar tidur luas 91 m^2 sampai 148 m^2,
harga US $ 244.000 -US $ 444.691
3 kamar tidur luas 15 m^2 sampai 187 m^2,
harga US $ 409.000 - US $ 514.999
4 kamar tidur luas 227m^2 sampai 297m^2,
harga US $ 812.000 - US $ 1.112.937
Keterangan :
Park Royal yang selama ini dikenal sebagai *service apartment*, kini dijual secara strata title. Bahkan developernya kini menambah 1 tower lagi, sehingga jumlahnya menjadi 3 tower. Untuk tower ketiga progres pembangunannya baru tahap pengerjaan pondasi dan direncanakan selesai Agustus 1996. Akses jalannya cukup baik, hanya 500 m dari jembatan semanggi dan dekat dengan *fly over* Taman Ria Senayan. Fasilitas yang disediakan antara lain Restoran, *Business Service*, Bank, *Laundry, Minimarket*, gedung serbaguna , *Fitness Centre*, kolam renang, sauna, lapangan tenis, taman bermain.

RED TOP SQUARE CONDOMINIUM

Developer : PT. Indokisar Djaya
Alamat : Jl. Jend A. Yani kav. 65 By Pass, Jakarta.
Telepon : 4206320, 4206322
Lokasi : Jl. Pecenongan 72, Jakarta
Telepon : 3847980
Jumlah : 487 unit
Terjual : 20 %
Ukuran Ruang dan harga :
1. 2 kamar tidur : 92 m^2,
harga US $ 163.500 - US$181.000
(mengha dap ke selatan)
2. 3 kamar tidur : 105,5 m^2,
harga US $ 188.950 - US$ 206.800
(menghadap ke selatan)
3. 3 kamar tidur : 121 m^2,
harga US $ 217.010 - US$ 237.400
(menghadap ke selatan)
4. 3 kamar tidur : 122 m^2,
harga US $ 217.000 - US$ 237.300
(menghadap ke selatan dan utara)
5. 3 kamar tidur : 139,5 m^2,
harga US $ 247.150 - US$ 270.300
(menghadap ke barat)
Keterangan :
Tower A, B sudah habis dan kini sedang dipasarkan tower C, D. Untuk tower A, B progres pembangunannya, pengerjaan kostruksi sudah sampai lantai 7 dari 27 lantai yang direncanakan. Tower dijual mulai lantai 6 sampai lantai 27. Lokasinya berada dilingkungan yang rawan dengan kemacetan, tapi cukup dekat dengan pusat bisnis Glodok dan Mangga Dua. Fasilitas yang disediakan antara lain, lapangan tenis, kolam renang, *fitnes club*, tempat penitipan anak. *Service charge* US $ 1 per m^2. Tiap tower tersedia dua lift.

ITC ROXY MAS

Developer : Sinar Mas Group
Alamat : ITC Mangga Dua, Jl. Mangga Dua Raya,
Telepon : 6019788
Lokasi : Jl. KH. Hasyim Ashari, Jakarta Pusat
Telepon : 3867071
Jumlah : 120 unit
Terjual : 85 %
Ukuran kamar dan harga :
1 kamar tidur : 62,40 m^2,
harga US $ 110.319
2 kamar tidur : 78,40 m^2 - 80,66 m^2,
harga US $ 119.330 -US$ 137.276
3 kamar tidur : 99,21 m^2 - 132,53 m^2,
harga US $ 142.124- US$ 222.342
4 kamar tidur : 145,66 m^2 - 230,53 m^2,
harga US $ 263.442 - US$ 426.940
Keterangan
Apartemen ini nantinya berada di atas pusat perbelanjaan. Progres pembangunannya sudah mencapai lantai 12 dan kini mulai tahap *finishing*. Akses jalan di sekitar lokasi rawan dengan kemacetan. Dijual mulai lantai 6 sampai 12. Harga tertinggi berada di lantai 6 dan 12. Tiap tower tersedia 2 lift. Fasilitas yang disediakan antara lain, *fitness centre*, lapangan tenis, kolam renang dan *jogging track*. Diserah terimakan pertengahan tahun 1995.

FOUNTAIN PARK

Developer : PT. Multiraya Propertindo
Alamat : Panin Centre Lt. 8. Jl. Jend. Sudirman No. 1, Jakarta
Telepon : 7201016
Alamat : Jl. Pancoran Buntu I, No. 2 B, Jakarta Selatan
Jumlah : 112 unit
Terjual : 50 %
Ukuran ruang dan harga :
2 kamar tidur : 127 m^2,
harga Rp 472.200.000-Rp 628.000.000
2 kamar tidur : 135 m^2,
harga Rp 544.000.000-Rp 620.600.000
2 kamar tidur : 145 m^2,
harga Rp 497.000.000-Rp 662.600.000
2 kamar tidur : 155 m^2,
harga Rp 529.100.000-Rp 724.400.000
3 kamar tidur : 158 m^2,
harga Rp 551.400.000-Rp 736.800.000
3 kamar tidur : 161 m^2,
harga Rp 813.500.000
3 kamar tidur : 179 m^2,
harga Rp 618.100.000-Rp 845.600.000
4 kamar tidur : 236 m^2- 366 m^2,
harga Rp 1.330.200.000 - Rp 1.720.900.000
Keterangan :
Luas areal apartemen ini 4.500 m^2 dengan status HGB. Tower dijual mulai lantai 2. Sedang *penthouse* berada di lantai 16 dan 17. Harga naik kurang lebih 2,5 persen tiap naik 1 lantai. Progres pembangunannya sudah selesai pengecoran tahap akhir, dan rencananya akan dihuni Januari 1995. Lokasinya hanya 400 m dari Tugu Pancoran, sehingga akses jalannya rawan dengan kemacetan. Fasilitas yang diberikan antara lain, kolam renang, *fitness centre, sauna, cafe, jogging track, business lounge*, lapangan tenis, *laundry service*.

PASADENA GARDEN CONDOMINIUM

Developer : PT. Pulomas Gemala Misori
Alamat : Wisma Indokisar, Jl. A.Yani Kav.65 By Pass
Lokasi : Pulomas, Jakarta Timur
Jumlah : 146 unit
Terjual : 30 %
Ukuran ruang dan harga :
1 kamar tidur 87,5 - 93 m^2,
harga US $ 140.212 - US$ 145.070
2 kamar tidur 106 - 122 m^2,
harga US $ 153.643 - US$ 234.947
3 kamar tidur 130 - 201 m^2,
harga US $ 195.349 - US$ 344.056
4 kamar tidur 305,6 m^2,
harga US $ 525.137
Keterangan.
Pasadena Garden berdiri di atas tanah 8,5 hektar dengan KDB 20 %. Pemandangan yang di andalkan ke arah pacuan kuda (timur). Progres pembangunannya, baru tahap pilling. Harga terendah berada di lantai 1. Baru saja terjadi kenaikan harga sebesar 5 persen. Fasilitas yang disediakan antara lain, kolam renang, *jogging track, restauran, fitness centre, sauna, whirlpool*, taman bermain, *golf putting green*, lapangan tenis, squash.

CASABLANCA

Developer : Suryaraya Prawira
Alamat : Mulia Centre, suite 506 Jl. HR. Rasuna Said Kav. X6, No.8
Lokasi : Jl. Cassablanca Kav. 12, Kuningan, Jakarta Selatan
Telepon : 5227871-73
Jumlah : 476 unit
Terjual : - tower I : 89 % dan tower II : 24 %
Ukuran ruangan dan harga :
1 kamar tidur : 71 - 89 m^2.
harga US $ 150.500 - US$ 196.000
2 kamar tidur : 122 - 127 m^2.
harga US $ 228.US$ 140 - 291.100
3 kamar tidur : 146 - 170 m^2.
harga US $ 342.000 - US$ 370.700
Master suite : 298 m^2.
harga US $ 683.950
Penthouse : 341 m^2.
harga US $ 796.600
Grand Penthouse: 472 m^2.
harga US $ 1.103.100
Keterangan.
Sedang dibangun dua tower. Tower I selesai Desember 1995 dan tower II selesai Juli 1996. Progres pembangunannya, untuk tower I konstruksi *grand floor*. Dan tower II konstruksi lantai dua. Lokasinya cukup baik bagi yang bekerja di Jl. Jend. Sudirman ataupun Jl HR Rasuna Said. Fasilitas yang diberikan antara lain, kolam renang 3 macam, lapangan tenis, *sauna, fitnes, mini market, restoran*, lagoon. *View*-nya ke arah kota, lagoon, lapangan tenis.

PARK VIEW

Developer : PT. Multi Panin Kotrindo
Alamat : Panin Centre lt. 8, Jl. Jend Sudirman, Jakarta.
Telepon : 5490145
Lokasi : Jl. S. Parman, Slipi
Jumlah : 270 unit
Terjual : 80 %
Ukuran ruang dan harga :
2 Kamar tidur luas 105 m^2
harga US $ 183.200
3 Kamar tidur luas 121 m^2
harga US $ 215.000
Keterangan.
Lokasinya cukup setrategis. Berdiri di atas tanah seluas 9.000 m^2 dengan status HGB. Saat ini progres pembangunannya sudah selesai *topping off*. Akses jalannya cukup baik, berada di perempatan Slipi. Menurut jadwal akan diserahterimakan Juli 1995. Fasilitas yang diberikan antara lain kolam renang, lapangan tenis, *sauna, fitnes centre*.

SAHID PALACE

Developer : PT. Sahid Inti Dinamika
Alamat : Jl. Jend. Sudirman 86, Jakarta
Telepon : 5704444, 5702438 (ext. 1887,1889)
Lokasi : Jl. Jend. Sudirman
Jumlah : 184 unit
Terjual : 90 %
Ukuran ruang dan harga :